808.51
E352a
ej. 1

Frans van Eem
Rob Grootendorst
Francisca Snoeck Henkemans

2007-08-13

argumentación

análisis • evaluación • presentación

traducción: Roberto Marafioti

BLAA

Editorial Biblos
CIENCIAS DEL LENGUAJE

Argumentación: análisis, evaluación, presentación. -
1a. ed. - Buenos Aires: Biblos, 2006.
187 pp.; 23x16 cm.

ISBN-10 950-786-527-6
ISBN-13: 978-950-786-527-5

1. Lógica. 2. Semiología - Lingüística
CDD 160

Título original: *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*. © 2002 by Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Diseño de tapa: *Luciano Tirabassi U.*
Coordinación: *Mónica Urrestarazu*

© Los autores, 2006
© Traducción: *Roberto Marafioti*
© Editorial Biblos, 2006
Pasaje José M. Giuffra 318, C1064ADD Buenos Aires
editorialbiblos@editorialbiblos.com / www.editorialbiblos.com
Hecho el depósito que dispone la Ley 11.723
Impreso en la Argentina

No se permite la reproducción parcial o total, el almacenamiento, el alquiler, la transmisión o la transformación de este libro, en cualquier forma o por cualquier medio, sea electrónico o mecánico, mediante fotocopias, digitalización u otros métodos, sin el permiso previo y escrito del editor. Su infracción esta penada por las leyes 11.723 y 25.446.

Esta primera edición de 2.000 ejemplares
fue impresa en Laf S.R.L.,
Espinosa 2827, Buenos Aires,
República Argentina,
en marzo de 2006.

Índice

Prólogo del traductor 11

Prefacio 15

Introducción 17

I. ANÁLISIS

Capítulo 1
Diferencias de opinión 23
1.1. Desacuerdo y discusión argumentativa 23
1.2. Diferencias de opinión explícitas e implícitas 24
1.3. Puntos de vista positivos y negativos 25
1.4. Puntos de vista y expresiones de duda 25
1.5. Tipos de diferencias de opinión 27
1.6. Diferencias de opinión principales y subordinadas 29
1.7. Cómo reconocer puntos de vista y dudas 30
Ejercicios 33

Capítulo 2
Argumentación y discusión 35
2.1. Resolviendo una diferencia de opinión 35
2.2. Un modelo de discusión crítica 36
2.3. El modelo ideal y la práctica argumentativa 37
2.4. La argumentación en una discusión crítica implícita 39
Ejercicios 42

Capítulo 3
Puntos de vista y argumentación 45
3.1. Identificando el punto de vista 45
3.2. Indicadores de argumentación 46
3.3. Marcas en el contexto 48
3.4. Medios adicionales de identificar la argumentación 49
3.5. Explicación, elaboración y clarificación 50
3.6. Una interpretación máximamente argumentativa 51
Ejercicios 53

Capítulo 4
Puntos de vista implícitos y premisas implícitas 57
4.1. Elementos implícitos en el discurso argumentativo 57
4.2. Lenguaje indirecto y reglas de la comunicación 59
4.3. Condiciones de corrección en los actos de habla 60
4.4. Violación de las reglas de la comunicación 61
4.5. Diferentes formas de lo indirecto 62
4.6. Haciendo explícitos los puntos de vista implícitos 63
4.7. Haciendo explícitas las premisas implícitas 64
4.8. Premisas implícitas en un contexto bien definido 66
Ejercicios 67

Capítulo 5
La estructura de la argumentación 69
5.1. Argumentos únicos 69
5.2. Argumentación múltiple, coordinada y subordinada 70
5.3. La complejidad de la estructura de la argumentación 72
5.4. Representando sistemáticamente la estructura de la argumentación 74
5.5. La presentación de una argumentación compleja 77
5.6. Un análisis máximamente argumentativo 80
5.7. Premisas implícitas y argumentación compleja 81
Ejercicios 84

II. EVALUACIÓN

Capítulo 6
La solidez de la argumentación 95
6.1. Evaluación de un discurso argumentativo 95
6.2. La aceptabilidad de los enunciados argumentativos 97
6.3. La validez de un razonamiento 98
6.4. El uso de los esquemas argumentativos 99
6.5. Argumentación basada en una relación sintomática 100
6.6. Argumentación basada en una relación de analogía 103
6.7. Argumentación basada en una relación causal 104
6.8. La presentación de diferentes tipos de argumentación 106
Ejercicios 109

Capítulo 7
Falacias (1) 119
7.1. Violaciones de la regla de la libertad 119
7.2. Violaciones de la carga de la prueba 123
7.3. Violaciones de la regla del punto de vista 126
7.4. Violaciones de la regla de la relevancia 128
7.5. Violaciones de la regla de la premisa implícita 131
Ejercicios 133

Capítulo 8
Falacias (2) 135
8.1. Violaciones de la regla del punto de partida 135
8.2. Violaciones de la regla del esquema argumentativo 138
8.3. Violaciones de la regla de validez 140
8.4. Violaciones de la regla de cierre 142
8.5. Violaciones de las reglas de uso 144
Ejercicios 147

III. PRESENTACIÓN

Capítulo 9
Argumentación escrita 153
9.1. Un texto argumentativo bien escrito 153
9.2. Una revisión analítica como ayuda para la escritura 155
9.3. Control de calidad 156
9.4. Reescribiendo el texto 161
Ejercicio 165

Capítulo 10
Argumentación oral 167
10.1. Preparando un debate 167
10.2. Participando en una discusión 169
10.3. Preparando el discurso argumentativo 171
10.4. Presentando un discurso argumentativo 172
Ejercicios 175

Revisión de las reglas para una discusión crítica y las falacias 177
Reglas para una discusión crítica 177
Falacias 178

Referencias bibliográficas generales 183

Bibliografía general sobre argumentación 185

Prólogo del traductor

En el segundo cuatrimestre de 2005, Frans van Eemeren junto con Bart Garssen visitaron Buenos Aires. La estadía fue breve pero sirvió para que expusieran su teoría en el ámbito de la Maestría en Análisis del Discurso de la Universidad de Buenos Aires, en el seminario "Nuevas tendencias en teorías de la argumentación" a mi cargo. Fue un auténtico honor para mí poder contar con profesores invitados de una destacada y reconocida trayectoria en los ámbitos académicos no sólo de Holanda. En esa oportunidad Van Eemeren me ofreció la posibilidad de traducir el texto que aquí presentamos. Se trata de una obra introductoria tan eficaz como pertinente para iniciarse en el estudio de la teoría de la argumentación.

El desarrollo de la perspectiva pragmadialéctica en la argumentación no es, hasta ahora, muy conocido en los ámbitos académicos argentinos. Yo mismo traduje hace ya varios años un artículo de Frans van Eemeren que resultaba una ajustada pero también apropiada síntesis de su postura. Se trató de "Retórica en pragmadialéctica" y sirvió para que se pudiera acceder a una visión muy rápida y general de lo que esta teoría supone.[1]

En 2000, en un texto de Teum van Dijk[2] aparece en español un artículo, "Argumentación" de Frans van Eemeren, Rob Grootendorst, R. Jackson y Scott Jacobs, pero con escasa difusión en la Argentina.

Luego apareció *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmadialéctica*, gracias al esfuerzo de los profesores Celso López y Ana María Vicuña de la Universidad Católica de Chile. Otra vez la distancia y los problemas de distribución en nuestra región conspiraron en contra de la difusión de esta obra.

Si se revisan las publicaciones de Van Eemeren y de su equipo de investigación se advierte que tienen una producción extensa y prolongada. En el uni-

1. Todavía disponible en www.robertomarafioti.com.

2. Teum van Dijk (comp.), *El discurso como estructura y proceso*, Barceona, Gedisa, 2000.

verso anglosajón, tanto europeo como norteamericano, la teoría pragmadialéctica tiene un amplio reconocimiento y se ha difundido por su pertinencia y eficacia en el análisis del discurso argumentativo.

La teoría de Van Eemeren reconoce un conjunto de influencias que es necesario tener en cuenta para comprender cabalmente su propuesta. En efecto, la faz pragmática reconoce la influencia de la teoría enmendada de los actos de habla de Austin y Searle y la proposición de ciertas reglas de comunicación que les posibilita explicar los actos de habla indirectos y las premisas implícitas a partir del reconocimiento pragmático del contexto verbal y no verbal. La faz dialéctica está vinculada con la idea de que el discurso argumentativo comprende dos partes que tratan de resolver una diferencia de opinión por medio de un intercambio metódico de actos de habla.

Los roles de cada parte en el debate argumentativo como asimismo las etapas de una discusión crítica permiten el análisis y la evaluación del discurso argumentativo porque identifican los mecanismos que conspiran contra la resolución de los conflictos.

Otro aspecto que interesa destacar es que en el análisis propuesto se toman en cuenta aspectos descriptivos y normativos del discurso. Una perspectiva descriptiva podría servir para dar cuenta de los recursos a los que apela este tipo de discurso. Sin embargo, al incorporar la faz normativa, se posibilita el reconocimiento de aquellos aspectos que impiden el logro del acuerdo.

El estudio del discurso argumentativo reconoce un largo historial que no se necesitará refrescar aquí y ahora. Sólo hay que puntualizar que desde la publicación de la *Retórica* de Aristóteles, pasando por Quintiliano, Cicerón y muchos otros, anteriores y posteriores, la temática fue trabajada para dar precisión a una producción discursiva que resulta ineludible a la hora de tratar de buscar una cierta influencia razonable sobre otras personas, sobre otras conciencias.

Pero fue en la segunda mitad del siglo XX cuando toma un nuevo impulso el estudio de esta actividad humana. Las publicaciones de Chaïm Perelman y Lucie Olbrecht-Tyteca como asimismo los textos de Stephen Toulmin trataron de brindar nuevas alternativas a los estudios de esta variedad discursiva.

La obra *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, de Perelman y Olbrecht-Tyteca, trató de revisar la argumentación desde el punto de vista de los mecanismos destinados a influir en distintos tipos de audiencias, sin descuidar, sin embargo, la estructura que adquieren los argumentos y las características que adoptan.

Por su parte, en *The Uses of Arguments* Toulmin trata de ver la argumentación como un modelo que se adecua a los campos argumentativos que se traten. Así reconoce los ámbitos de la ciencia, el derecho, la estética, la administración de empresas y la ética como espacios en los que el modelo teórico que formula organiza una propia especificidad.

Pero la referencia a los estudios sobre argumentación no se agota en estos

dos autores. Más bien importa reconocer que la perspectiva de Van Eemeren resulta una mirada nueva y fresca que combina de manera productiva posiciones teóricas que no se habían puesto hasta ahora al servicio del estudio de la argumentación. Desde este punto de vista resulta un aporte invalorable para mejorar las posibilidades de estudio de un tipo de discurso que empleamos cotidianamente en los diferentes ámbitos de actividades en los que cada uno se mueve.

El texto que traduje tiene algunos puntos que merecen ser considerados. En cada capítulo del original existe un apartado referido a lecturas recomendadas destinadas a fortalecer los conocimientos. En su totalidad refieren a bibliografía no accesible ni en español ni en nuestro medio, de manera que pareció un criterio oportuno eliminar este segmento.

En el caso de "Las reglas del debate crítico", que incluyen falacias, he mantenido las referencias a los nombres clásicos latinos porque permiten un rápido reconocimiento de los mecanismos que se ponen en juego en el discurso.

Los ejemplos han sido traducidos pero también se han adaptado, en algunas oportunidades, a una referencia más próxima. En algunos casos hemos mantenido las referencias a textos periodísticos holandeses, en otros casos hubo una adecuación a contextos más familiares. En el apartado referido a la ejercitación también hemos incluido ejemplos provenientes de publicaciones de nuestro medio. En ambos casos estas decisiones han sido consultadas con Frans van Eemeren, quien accedió a este tipo de sugerencias.

Roberto Marafioti
Marzo de 2006

Prefacio

Argumentación es una introducción al análisis, la evaluación y la presentación de la argumentación oral y escrita. Se basa en una serie de perspectivas provenientes de la teoría de la argumentación pragmadialéctica. En esta teoría, la argumentación es primariamente concebida como destinada a resolver una diferencia de opinión por medios verbales. Como consecuencia de ello, es estudiada como una parte de una discusión, explícita o (en el caso del monólogo) implícita, entre dos actores que tienen posiciones diferentes con respecto a la misma proposición. Cada parte de la argumentación tiene como objetivo concluir la diferencia convenciendo al otro de la aceptabilidad de un cierto punto de vista.

Argumentación trata sobre la identificación de las diferencias de opinión, la determinación de las premisas implícitas, la exposición de los esquemas argumentativos, el análisis de la estructura de la argumentación, la evaluación de su consistencia y la detección de las falacias como violaciones de las reglas de la discusión crítica. Las presentaciones de la argumentación oral y de la escrita también son tratadas para enriquecer las necesidades de un amplio grupo de estudiantes. El material que se expondrá está dividido en diez capítulos. Cada capítulo se inicia con una breve síntesis de los puntos principales y cierra con un número cuidadosamente seleccionado de ejercicios.

Argumentación es un manual basado en textos anteriores que fueron empleados durante varios años en diferentes universidades de distintos países. En varios sentidos, no es un tipo de manual con formato tradicional. En principio, trata de interesar a sus lectores en la reflexión acerca de las características y peculiaridades de la argumentación –como ocurre en la práctica– y les brinda sistemáticamente las bases conceptuales de un marco y una terminología para que la puedan ejercer. El libro trata de ser útil e inspirador como punto de partida para aquellos que están interesados en el estudio argumentativo. Recomendamos fervorosamente a todos sus usuarios, tanto estudiantes como profesores, hacernos conocer dónde consideran que algo del libro está errado o, como también puede ser el caso, es útil.

Este libro se publica, con nuestro pesar, luego de la muerte de nuestro coautor

Rob Grootendorst. Va de suyo que lo echamos de menos en muchos sentidos cuando completamos el manuscrito. Afortunadamente, nuestros amigos de la comunidad internacional de académicos de la argumentación y nuestros colegas del Departamento de Comunicación, Teoría de la Argumentación y Retórica de la Universidad de Amsterdam nos han apoyado de los distintos modos en que cada uno pudo. Estamos particularmente agradecidos a los colegas de Estados Unidos Hans Hansen, Scott Jacobs y Leah Polcar quienes, durante sus visitas a Amsterdam, contribuyeron en gran medida a mejorar este libro. El profesor Erik Krabbe nos envió, como siempre, sus pertinentes y detalladas consideraciones desde Groningen que son, como siempre, altamente apreciadas. Y finalmente pero no por ello menos considerables son los agradecimientos a Bart Garssen, Peter Houtlosser, Agnès van Rees, Maarten van der Tol y a todos los estudiantes que formaron parte de nuestros cursos de argumentación en la Universidad de Amsterdam y en la Universidad de Utrecht por sus valiosos comentarios.

Frans H. van Eemeren
A. Francisca Snoeck Henkemans

Introducción

Este libro trata de la argumentación como un medio para resolver una diferencia de opinión. No sólo en la vida cotidiana privada las diferencias de opinión emergen constantemente en la medida en que estamos en contacto con otros, sino también en el trabajo o en todas las áreas de la vida pública. A veces las diferencias responden a cuestiones importantes y otras son bastante triviales. También se pueden manifestar en una conversación o en una reunión, en un ensayo o en una respuesta escrita a algo que se leyó en el diario. En todos estos casos, la argumentación es una manera razonable de llevar la diferencia de opinión a su conclusión. El desarrollo argumentativo significa que el hablante o el escritor se compromete en una discusión con aquellos con cuyo punto de vista no acuerda. Tales debates argumentativos son el eje de la vida social.

La argumentación es una actividad verbal que puede desempeñarse en forma oral o en forma escrita. Es también una actividad social: en el avance argumentativo, uno se dirige por definición hacia los otros. Además, es una actividad racional que se orienta a defender un punto de vista de modo que se vuelva aceptable a un crítico que toma una actitud razonable. A través del desarrollo argumentativo, el hablante o escritor comienza a partir de la –correcta o incorrecta– suposición de que hay una diferencia de opinión entre la propia y la del oyente o lector. Adelantando proposiciones que deben justificar el punto de vista con relación a un asunto, el hablante o escritor trata de convencer al oyente o al lector de la aceptabilidad de este punto de vista. La siguiente definición de argumentación combina estas diferentes características:

La argumentación es una actividad verbal, social y racional que apunta a convencer a un crítico razonable de la aceptabilidad de un punto de vista adelantando una constelación de una o más proposiciones para justificar este punto de vista.

Esta definición no sólo se refiere a la actividad de avance argumentativo sino también al texto más breve o más largo que resulta de ella. La argumentación se refiere a ambos: al proceso de adelantar la argumentación y a sus

cuenta. Luego de cada capítulo, se incluye un número de ejercicios para que cada estudiante pueda emplearlos ordenando el material. En el inicio de cada capítulo puede encontrarse una breve síntesis de los temas esenciales que se trabajarán. Donde parece más conveniente, se han añadido ejercicios más extensos que permiten tratar una variedad de aspectos de materiales tratados previamente. Finalmente, el lector encontrará una lista de las reglas de debate, las falacias y una serie de referencias generales.

I. ANÁLISIS

CAPÍTULO 1

Diferencias de opinión

El primer análisis que deberá afrontar un estudio argumentativo será la identificación de la diferencia de opinión principal que está en juego y qué tipo de diferencia de opinión es. Una diferencia de opinión se manifiesta cuando el punto de vista de una parte se encuentra con la duda de la otra. Ésta es una diferencia de opinión elemental, que es única y no mixta. Si la otra parte no sólo duda sino que adopta un punto de vista opuesto, entonces la diferencia de opinión es mixta. Además, si se incluye más de una proposición, la diferencia de opinión es múltiple.

1.1. Desacuerdo y discusión argumentativa

A menudo la gente tiene desacuerdos entre sí. No hay nada de raro en esto. No es usual, no obstante, que dos personas acepten simplemente el hecho de que sus opiniones difieran y dejen esto en ese punto. En muchos casos, sería imprudente o, más aún, imposible que esto ocurriera. Para resolver las diferencias de opinión se necesita debatir el tema y alcanzar algún tipo de acuerdo. Si se emplea la argumentación como medio para lograr una resolución de la diferencia, la discusión que mantienen se llama *discusión argumentativa*. Las discusiones argumentativas están destinadas a alcanzar un acuerdo razonable.

En las discusiones argumentativas hay, por definición, una apelación explícita o implícita a la razonabilidad pero, en la práctica, la argumentación puede, de todas formas, carecer de razonabilidad. En un debate se pueden dar ciertos pasos para resolver una diferencia de opinión. Antes de que se pueda brindar un juicio atinado respecto de la calidad de una discusión argumentativa, se debe realizar un cuidadoso análisis que muestre los aspectos del discurso que son pertinentes y que hagan a tal juicio razonable. Es la tarea del analista indagar con hondura y a fondo en las diferentes etapas del texto o del intercambio argumentativo de modo que todos los elementos relevantes sean tomados en cuenta. En el método que este libro desarrolla para el análisis, la

evaluación y la presentación de la argumentación, se presta una considerable atención a los puntos centrales de la discusión argumentativa y a las maneras en que ellos se manifiestan en el discurso. Comenzamos el tratamiento del análisis allí donde el discurso argumentativo también se inicia en la práctica, esto es, con la diferencia de opinión que es el origen del desacuerdo.

1.2. Diferencias de opinión explícitas e implícitas

Una diferencia de opinión se da cuando dos partes no están de acuerdo totalmente con un punto de vista. No es necesario que la segunda parte adopte un punto de vista opuesto. Es suficiente que en respuesta al punto de vista de una parte, la otra manifieste sus dudas o, simplemente, no esté segura:

> Paula: –Pienso que las escuelas deberían dedicarle más tiempo a la enseñanza de las habilidades de escritura.
> José: –No lo sé, nunca pensé en verdad acerca de eso.

Una *diferencia de opinión* o un desacuerdo siempre comprende dos partes. Una parte adelanta un punto de vista y la otra expresa sus dudas o, como a menudo sucede, va un paso más allá y rechaza el punto de vista:

> Paula: –Pienso que las escuelas deberían dedicarle más tiempo a la enseñanza de las habilidades de escritura.
> Daniel: –¡Eso es ridículo! El tiempo que ya se dedica a esto es más que suficiente.

En el ejemplo precedente, la diferencia de opinión es *explícita*. Ambos, el punto de vista y el rechazo, están claramente expresados. Pero no siempre se da de esta manera. Especialmente en los textos escritos, la diferencia de opinión a menudo se mantiene *implícita* porque sólo una parte está expresando sus posiciones. La duda o el escepticismo de la otra parte se anticipa:

> Paula: –Las escuelas deberían dedicarle más tiempo a la enseñanza de las habilidades de escritura porque los estudiantes actuales tienen muchas dificultades para expresar sus pensamientos por escrito. Además, nuestras escuelas emplean un tiempo ridículamente exiguo en estas habilidades en comparación con otros países.

Podemos estar seguros de que Paula anticipa que su punto de vista no será inmediatamente aceptado por todos porque adelanta argumentos para sostenerlos. (Por supuesto, también es posible que ella se equivoque y que, en definitiva, no haya diferencia de opinión entre ella y sus lectores.)

1.3. Puntos de vista positivos y negativos

El contenido de una afirmación siempre forma parte de una proposición en la que se adscribe una cierta propiedad o cualidad a las personas o a las cosas a las que se refiere. En una diferencia de opinión, hay dos posiciones distintas que se toman respecto de la proposición que contiene una determinada afirmación. Una proposición puede ser una descripción de hechos o sucesos ("Las ventas de las entradas a los cines decayeron en un 3 por ciento el último año"), una predicción ("El conocimiento de idiomas extranjeros irá en crecimiento y será un requisito importante para cubrir ciertos puestos de trabajo"), un juicio ("Amsterdam es la ciudad más linda de Europa") o un consejo ("Deberías limpiar tus dientes con el cepillo más suave que haya").

Respecto de una proposición se puede adoptar una posición positiva, negativa o neutral. Daniel, Paula y Alicia toman posturas distintas frente al hecho de considerar los OVNI como un engaño:

Daniel: –Pienso que los OVNI son un engaño.
Paula: –No creo que los OVNI sean un engaño.
Alicia: –No sé si los OVNI son un engaño o no.

En este ejemplo, Daniel se compromete positivamente con la proposición de que los OVNI son un engaño. Ha adoptado un *punto de vista positivo* con respecto a la proposición. Paula, que cree que los OVNI no son un engaño, se compromete negativamente frente a esta proposición; ha adoptado un *punto de vista negativo*. Alicia no se ha comprometido con esta proposición en ningún sentido porque no está segura. Por el momento adopta una *posición neutral*.

suspensión de juicio

En una diferencia de opinión hay siempre, por lo menos, una persona que adelanta un punto de vista positivo o negativo con respecto a alguna proposición, y una persona que tiene dudas o no se compromete con un punto de vista en particular. Puede suceder que la parte segunda no sólo tenga dudas sino que también adopte un punto de vista opuesto, pero ésta es una forma más compleja de desacuerdo que será debatida más adelante.

1.4. Puntos de vista y expresiones de duda

Como la gente puede tener opiniones sobre cualquier tipo de temas que se trate, los puntos de vista que pueden adoptarse se pueden relacionar con las proposiciones de todo tipo. Un hombre puede pensar que su esposa luciría mejor con un corte de pelo distinto, que su manera de jugar al tenis mejoraría si se empleara una raqueta más liviana o que la insulina debería ser cubierta por el seguro nacional del salud.

Si una proposición se refiere a un asunto simple o a un asunto altamente complejo, siempre es posible adoptar un punto de vista sobre ello:

- Pienso que Baudelaire es el mejor poeta francés.
- Los dictadores son siempre de derecha.
- Es de mala educación dejar a una señora de pie cuando estás sentado.
- La teoría cuántica fue confirmada por la teoría de la relatividad.
- Me parece que tu sombrero era verde.
- No es verdad que una milla inglesa sea equivalente a dos kilómetros.
- No creo que debiéramos cancelar la póliza de seguro de nuestra propiedad.

Las proposiciones sobre las cuales se adoptan puntos de vista pueden variar no sólo respecto del sujeto de que se trata sino también respecto del *alcance*. Una proposición puede aplicarse a todos o sólo a ciertos individuos; se puede aplicar a toda una clase o sólo a una parte de la clase. La *fuerza* de un punto de vista adoptado respecto de una proposición también puede variar. Una opinión puede ser sostenida con total convicción o, en el otro extremo, puede ser cautelosamente expresada como una sugerencia. Los puntos de vista pueden entonces variar en grado de fuerza y alcance:

- Estoy seguro de que todos conocen el miedo.
- Sospecho que todos conocen el miedo.
- Creo probable que el bajo contenido de zinc retrasa el desarrollo sexual en algunos machos.
- Es dudoso que todas las palabras sean traducibles.
- Supongo que incluso las personas inteligentes en algunas ocasiones tienen ideas tontas.
- Debes haber hecho mal la suma.
- No hay duda de que todos necesitan a alguien.
- No hay duda de que algunas personas sólo se pueden llevar muy bien consigo mismas.

Puede suceder que un punto de vista se refiera a más de una proposición al mismo tiempo. Sin embargo, usualmente estas proposiciones están muy relacionadas entre sí. Su conexión a veces se evidencia por la combinación de ellas en una única oración con conjunciones como *y, pero, sino, excepto*:

- Para mí resulta inaceptable que entres en mi cuarto sin pedir permiso, tomes mis libros de la biblioteca *y* se los prestes a alguien.

- No me parece necesario tomar el complejo de vitamina B y las píldoras de vitamina C con cada comida, *sino que* es suficiente tomar vitaminas A y D una vez a la semana y el complejo de vitamina B y vitamina C sólo una vez cada tanto.

Cuando alguien expresa un punto de vista positivo, es a menudo dificultoso separar el punto de vista de la proposición a la que está vinculado ("Los conciertos de rock son divertidos"). La proposición y el punto de vista adoptado son a menudo combinación de una única declaración y la naturaleza positiva del punto de vista a menudo no se enfatiza aun cuando alguna vez se haga:

- Mi punto de vista es que es verdaderamente cierto que las mujeres son más proclives a la histeria que los hombres.
- Como Andrés, creo que la cristiandad y el pesimismo son irreconciliables.

Otra complicación es que a menudo resulta extremadamente dificultoso diferenciar entre un punto de vista negativo y una expresión de duda (posición neutral). Un punto de vista negativo formulado cuidadosamente puede sonar mucho más como una duda. Una declaración que, en la superficie, parece expresar duda puede, sin embargo, en un análisis más cuidadoso, realmente volverse un punto de vista negativo. Esto es muy común porque los hablantes, aparte de por cuestiones de cortesía, prefieren no expresar sus desacuerdos de manera muy evidente. Hay una inclinación a presentar un punto de vista negativo como un mero escepticismo:

- Me pregunto si ésa es realmente una buena idea.

Aun cuando expresiones de duda pueden parecer tenuemente disfrazadas de puntos de vista negativos, sus consecuencias no son las mismas. Adoptar un punto de vista negativo lleva a la obligación de defender ese punto de vista negativo si se hace una pregunta, mientras que al expresar sólo una duda no se crea ningún compromiso de defender ese punto de vista. Por lo tanto, al analizar la argumentación, es importante determinar si alguien está expresando sólo duda o puede considerarse que adopta un punto de vista negativo.

1.5. Tipos de diferencias de opinión

El tipo de diferencia de opinión más sencillo sucede cuando un punto de vista se encuentra con una duda. Ésta es la *forma elemental* de diferencia de opinión. Ya que un punto de vista puede ser positivo o negativo, hay dos variantes de la forma elemental:

1. Pedro: –Los daneses son hombres románticos.
   Alicia: –¿Lo son?

2. Pedro: –Los daneses no son hombres románticos.
   Alicia: –No estoy segura de eso.

Dado que la forma elemental de diferencia de opinión comprende sólo a una proposición, se llama *única*. Es una diferencia de opinión única. Sólo un punto de vista (sea positivo o negativo) se adopta y entonces se pone en duda por la otra parte sólo ese punto de vista. Tal diferencia de opinión se llama también *no mixta*: hay sólo una parte que está comprometida con la defensa del punto de vista. La forma elemental de diferencia de opinión es en ambas única y no mixta.

Además de las diferencias de opinión no mixtas, hay también diferencias de opinión mixtas y diferencias de opinión múltiples. Éstas se pueden combinar de diferentes maneras para formar diferencias de opinión múltiples mixtas. Cuando se las analiza, estas diferencias de opinión complejas deben ser separadas en una serie de diferencias de opinión elementales. En total se pueden diferenciar cuatro tipos de diferencias de opinión: 1) única no mixta (la forma elemental); 2) única mixta; 3) múltiple no mixta, y 4) múltiple mixta.

En una diferencia de opinión múltiple, el punto de vista se refiere a más de una proposición. Una diferencia de opinión múltiple se da cuando alguien trata dos o más cuestiones al mismo tiempo, por ejemplo, dando su punto de vista sobre una serie total de asuntos o dando una opinión acerca de una teoría compleja o sobre un plan con numerosos componentes. En el caso de que el punto de vista incluya más de una proposición sobre la cual una parte expresa una opinión, la diferencia de opinión será múltiple:

Pedro: –Los daneses no son hombres románticos ni espirituales pero por lo menos puedes confiar en ellos.
Alicia: –No estoy tan segura de eso.

En una diferencia de opinión mixta, los puntos de vista opuestos se adoptan respecto de la misma proposición. Una parte adelanta un punto de vista positivo y la otra parte la rechaza (por ejemplo, adopta un punto de vista negativo) o algo similar. Esto significa que en lugar de expresar simplemente duda, la otra parte responde adoptando un punto de vista opuesto:

Pedro: –Los daneses no son hombres románticos.
Alicia: –No estoy de acuerdo contigo.

Es importante advertir que adoptar un punto de vista opuesto siempre implica duda (o falta de un acuerdo total) con respecto al punto de vista de la

otra parte. Después de todo, si no hubiera duda, entonces habría un acuerdo completo con el punto de vista, y adelantar el punto de vista opuesto carecería de sentido. Por lo tanto, cualquier diferencia de opinión compleja puede ser separada en partes más elementales de diferencias de opinión. La siguiente diferencia de opinión única mixta puede ser analizada como formada por dos diferencias de opinión elementales:

Pedro: –Siempre reaccionas de una forma demasiado impulsiva.
Alicia: –¡No es así!

La primera diferencia elemental de opinión consiste en el punto de vista positivo de Pedro con respecto a la proposición "Alicia siempre reacciona de una forma demasiado impulsiva" junto con la duda de Alicia acerca de su punto de vista. La segunda diferencia de opinión consiste en el punto de vista negativo de Alicia con respecto a la proposición "Alicia siempre reacciona de una forma demasiado impulsiva" junto con la duda de Pedro acerca de este punto de vista.

1.6. Diferencias de opinión principales y subordinadas

A lo largo de una discusión ocasionada por una diferencia de opinión, se manifiestan nuevos desacuerdos como argumentos que se proponen en defensa de un punto de vista que encuentra duda o rechazo. Al tratar de identificar una diferencia de opinión, es importante distinguir entre la diferencia de opinión principal y la subordinada que puede aparecer a lo largo de una discusión acerca del desacuerdo principal. Veamos el siguiente ejemplo:

Alicia: –Perdón, pero creo que la sopa está podrida.
Walter: –Señora, eso es imposible.
Alicia: –Bueno, hay hongos flotando.
Walter: –Ésos no son hongos, son pequeños trozos de brócoli.
Alicia: –Bueno, en verdad nunca había visto brócolis con una forma tan extraña.

La principal diferencia de opinión aquí es única y mixta, y se refiere a la proposición "Esta sopa está podrida". Además, hay una diferencia de opinión múltiple mixta subordinada referida a las proposiciones "Hay hongos flotando en la sopa" y "Hay pequeños trozos de brócoli flotando en la sopa".

En lugar de plantearse al comienzo, la diferencia de opinión principal a menudo llega a la luz gradualmente, de manera que las dos partes realmente van conformando su desacuerdo sólo en el curso de la discusión. También a menudo sucede que el mismo punto de vista es repetido de manera algo dife-

rente. Puede aparentar un punto de vista totalmente nuevo pero con frecuencia no lo es; la nueva versión simplemente cumple una mejor forma que la del punto de vista original:

> Alicia: –Los franceses son nacionalistas. Quiero decir, la mayoría de los franceses son nacionalistas. Te voy a explicar por qué pienso eso...

1.7. Cómo reconocer puntos de vista y dudas

Ciertas frases permiten que el hablante indique explícitamente que adopta un punto de vista:

- *Mi punto de vista es que* las diferencias socioeconómicas y culturales tienen un papel importante en el resultado de los tests de inteligencia.
- *Somos de la opinión que* se debería fumar en los lugares públicos.

Hay ciertas expresiones adicionales empleadas para indicar que se adopta un punto de vista:

- *Pienso que* los hombres y las mujeres deberían permanecer solos tanto tiempo como fuera posible.
- *Si me preguntas*, no hubo una auténtica diva desde María Callas.
- *Creo que* Buenos Aires está más cerca de Montevideo que de Santiago de Chile.
- *Mi conclusión es que* la teoría de la convergencia económica lleva a una interpretación falsa de la evolución de la economía global.

¿expresa opinión?

- *Es por eso que* Nelly Melba no es tan famosa como el postre helado que se bautizó con su nombre.
- *Simplemente no es verdad que* hacer deportes sea necesariamente bueno para la salud.
- La columna vertebral *entonces* cumple tres funciones diferentes.

¿expresa opinión?

- *Por lo tanto*, la propuesta de hacer todos los sustantivos referidos a actividades laborales neutrales al género es una tiranía inaceptable del lenguaje.
- *Estoy convencido de que* las mujeres son mejores estudiantes que los varones.

En otros casos, los términos fuertes sugieren que un punto de vista se adopta pero no brinda certeza porque (sin una información más contextual) se da lugar a una interpretación diferente:

- *La forma en que yo lo veo*, es que sólo piensa en su propio interés.
- *En definitiva*, la televisión tiene un efecto adverso en la conducta infantil.
- *En otras palabras*, el ideal de igual pago por igual trabajo está todavía fuera de alcance.
- *En verdad*, Napoleón pensó que su hermano sería una herramienta manejable.
- *Podría llegar tan lejos como para decir que* las oraciones pasivas son siempre más difíciles de entender que las oraciones activas.
- *Considerando todas las variantes*, ése es el mejor camino para tomar.
- *Lo que tenemos necesidad de acordar es que* nadie saldrá y dará la noticia a la prensa.
- *Es una buena idea* sacar un seguro de vida.

Y hay también algunos casos en los que las palabras por sí mismas no expresan un punto de vista, pero hay un modelo verbal que a menudo se da cuando se expresa un punto de vista y eso puede facilitar su reconocimiento:

- La gente *no debería* querer todo al mismo tiempo.
- Todos los archivos *deberían ser* abiertos al público.
- El lenguaje pomposo *debería* evitarse.
- *Nunca debes* convertirte en enteramente dependiente de otra persona.
- *Esa* medida *es* injusta.
- *Que* no puedas dormir *es* un signo de que algo anda mal.

Mirando el contexto a menudo se hace posible decidir si una declaración puede ser analizada como un punto de vista o no. La información de fondo también puede ser útil.

La duda puede ser incluso más difícil de reconocer que un punto de vista porque es frecuente que permanezca implícita. El hecho de que alguien considere necesario defender un punto de vista es, sin embargo, una indicación fuerte de que al menos anticipa que su punto de vista se encontrará con la duda. Puede ocurrir que piense que vio a la otra persona con el ceño fruncido

o, quizá, poniéndose en la posición de la otra persona alcanzó la misma duda.

Aun cuando la duda a menudo no se plantea explícitamente, hay ciertas expresiones de las cuales se puede inferir duda:

- *No sé si* el príncipe Alejandro tuvo mucho respeto por su padre.
- *No estoy absolutamente seguro de que* recuerdes apagar el gas.
- *No estoy aún convencido de que* la nueva política sea la mejor para los chicos que son criados por padres solos.
- *No comprendo realmente por qué* estos dos puntos de vista son irreconciliables.
- *Tendré que pensar acerca de si* ésa es una situación en la que sería inteligente aumentar las tasas de interés.

Ejercicios

1. Indicar si los siguientes pasajes contienen un punto de vista. Si es así, señalar cuál expresión funciona como el punto de vista y explicar cómo funciona.

a. *Pavarotti, dieta y descanso*
Luciano Pavarotti, el famoso tenor italiano, dijo ayer que los médicos le habían ordenado seguir una dieta supervisada y abstenerse de cantar una ópera durante seis meses. El peso y la presión arterial fueron las causas de una medida que no cuenta con la simpatía por parte del cantante.

b. Un cura católico apostólico romano abrirá una iglesia propia en los próximos meses para casar a parejas divorciadas, otras que esperan un bebé y bendecir las relaciones homosexuales. El padre Ramiro Sustos, de la localidad bonaerense de Pehuajó, tiene la intención de casar parejas que, bajo las reglas de la Iglesia Católica, no pueden tener el sacramento. "Creo que el matrimonio es de por vida, pero desafortunadamente la gente comete errores y, cuando son sinceros, deberían tener la posibilidad de una segunda oportunidad. Eso es lo que intento hacer", comentó.

c. La idea de someter a exámenes al azar a conductores de vehículos para comprobar la existencia de rastros de marihuana es definitivamente hitleriana. Los efectos de la marihuana permanecen en el cuerpo por más de sesenta días. Uno puede estar en un cuarto donde alguien fuma marihuana y cuarenta y ocho horas después de haber estado en ese lugar luego del examen será inhabilitado para conducir.

2. Señalar qué diferencia de opinión contienen los textos siguientes y a cuál de los diferentes tipos pertenecen.

a. Siempre deberías comer algo antes de ir a nadar y nunca deberías nadar en el mar cuando hay marea baja, porque nadar con el estómago vacío da calambres y cuando hay marea baja puedes ser llevado por la corriente hacia mar adentro.

b. Jorge: – Las investigaciones acerca de la inteligencia artificial deberían ser estimuladas activamente por el gobierno y los institutos de investigación públicos.
León: –Estoy totalmente en desacuerdo con lo que dices.

c. José Portuelas: "Las sociedades que creen que pueden protegerse a sí

mismas a partir de pedir una declaración firmada de aquellos individuos que están infectados con el virus del HIV están haciendo las cosas mucho más difíciles de lo que se pudiera imaginar. Aíslan a las personas que tienen HIV y, al hacerlo, creen que el virus también se aísla. No es tan fácil aislar al virus. Para peor, al tratar a las personas de una manera inhumana, con seguridad nadie descubrirá que puede tener el virus".

d. *Una ciudad encantadora a través de los lentes de Woody Allen*

Como director de cine que trata de registrar los sitios más encantadores y hermosos de Manhattan, me gustaría adherir a la posición asumida por algunos vecinos de Greenwich Village que se oponen al plan de la Universidad de Nueva York de construir trece edificios en la calle Tercera, destruyendo dos edificios históricos, incluyendo una casa en la que Edgar Allan Poe vivió durante un tiempo.

Nadie puede discutir que la mayor parte de los sitios de Greenwich Village están entre los más típicos de Nueva York y durante muchos años he filmado en Washington Square para mostrar ese universo encantador y mágico.

Nadie cuestiona las necesidades que pueda tener la Facultad de Derecho para expandirse, pero con seguridad se podría hacer de otro modo que el que se planifica hacer. Sin destruir las zonas más tradicionales y con edificios más típicos.

Me resulta difícil para mí creer que una gran institución como la Universidad de Nueva York, que tuvo la visión y el buen gusto de expulsarme hace muchos años, pueda ser insensible a la situación que describo.

CAPÍTULO 2

Argumentación y discusión

Una discusión crítica es un discurso argumentativo ideal que tiende a resolver una diferencia de opinión a partir de determinar si los puntos de vista de un asunto deben ser aceptados o no. Atraviesa cuatro pasos: confrontación, apertura, argumentación y cierre. En la práctica, el discurso argumentativo corresponde sólo parcialmente con este modelo ideal y se puede dar también el caso de que sólo una de las partes exprese su perspectiva, de modo que el debate se mantenga implícito. Un análisis del discurso argumentativo debe examinar hasta qué punto el discurso puede ser reconstruido como un debate crítico.

2.1. Resolviendo una diferencia de opinión

Se dice que una diferencia de opinión ha sido resuelta cuando una de las dos partes revisa su posición original. Si la diferencia de opinión es elemental, la resolución se alcanza cuando la parte que duda abandona sus dudas o cuando la otra parte la vuelve a considerar desde su punto de vista:

- Primero no estaba seguro de si acordaba contigo pero ahora tengo que admitir que estabas en lo cierto.
- Ahora que escuché todas tus prevenciones, llego a pensar que después de todo mi punto de vista no era tan firme.

La finalización del desacuerdo activo no necesariamente significa que la diferencia de opinión haya sido resuelta de manera verdadera. Es importante distinguir entre *resolver* una diferencia de opinión y simplemente *plantearla*. Plantear un desacuerdo significa simplemente que se posterga para más adelante. La solución puede lograrse a través de formas no civilizadas, como la intimidación, o forzando a la otra parte a la sumisión. Una forma civilizada, aunque arbitraria, de establecer un desacuerdo es poner el asunto ante una tercera parte que sirva como juez y decida quién está en lo correcto. Otra for-

ma civilizada de manejar un desacuerdo es decidir quién es el ganador echando suertes. Otra manera es someter la cuestión a votación y dejar que la mayoría decida:

> En el transcurso del debate sobre la salud pública, el primer ministro de Italia obtuvo lo que quería forzando el tema para que se votara, de modo que el Partido Socialista perdió. Sin embargo, con claridad, no todos los miembros socialistas del gabinete estaban convencidos de las bondades de las nuevas medidas políticas.

En estos casos, las diferencias de opinión no se resuelven auténticamente. La verdadera resolución se alcanza sólo si ambas partes llegan a sostener la misma posición a partir de bases argumentativas razonables, sea que ambas partes adopten el mismo punto de vista (positivo o negativo) o que comiencen a cuestionar el punto de vista.

2.2. Un modelo de discusión crítica

Para estar en condiciones de manejarse con una diferencia de opinión en un sentido racional, se necesita que haya una *discusión argumentativa*. Esto es, una discusión en la que la argumentación se emplea para tratar de determinar en qué sentido un punto de vista dado es defendible. El propósito de una argumentación es diferente de una *discusión informativa*, que sirve primariamente para transmitir información.

En las discusiones de la vida diaria, los elementos informativos y argumentativos a menudo están combinados. Una vez que los participantes advierten que sus puntos de vista difieren, es usual que antes de decidir tratar de encontrar qué perspectiva es más defendible, se requiere de un conocimiento acabado de los puntos de vista de la otra parte. Cuando un debate no se agota simplemente con la información a alguien acerca de algo, es mejor concebirlo como una discusión argumentativa.

Idealmente, una discusión argumentativa es una *discusión crítica* que apunta a resolver una diferencia de opinión. Una discusión crítica se da entre una parte que defiende un cierto punto de vista (positivo o negativo), el *protagonista*, y otra parte que desafía este punto de vista, el *antagonista*. Sólo cuando un antagonista se opone al punto de vista del protagonista con un punto de vista inverso es cuando este antagonista se convierte también en protagonista de un punto de vista. A lo largo del debate, los protagonistas tratan de convencer a los antagonistas de la aceptabilidad de sus puntos de vista, mientras que los antagonistas mantienen sus dudas y sus objeciones.

Una discusión crítica destinada a resolver una diferencia de opinión se desarrolla a través de cuatro etapas, que son analíticamente diferenciadas en el siguiente modelo:

1) En la etapa de confrontación las partes establecen que tienen una diferencia de opinión. En una diferencia de opinión no mixta, esto simplemente significa que el punto de vista de una parte no es inmediatamente aceptado por la otra, sino que se encuentra con la duda o la crítica. En una diferencia de opinión mixta, la otra parte adelanta su punto de vista opuesto.
2) En la etapa de apertura las partes deciden tratar de resolver la diferencia de opinión. Se asignan los roles de protagonista y antagonista (en una diferencia mixta, hay dos protagonistas y dos antagonistas). También acuerdan acerca de las reglas del debate y los puntos de partida.
3) En la etapa argumentativa el protagonista defiende su punto de vista contra la persistente crítica del antagonista adelantando argumentos para oponer las objeciones del antagonista o para remover las dudas del antagonista.
4) En la etapa de conclusión las partes evalúan la extensión que alcanzó la resolución de la diferencia de opinión y a favor de quién. Si el protagonista retira el punto de vista, la diferencia de opinión se resuelve a favor del antagonista; si el antagonista abandona sus dudas, es resuelta a favor del protagonista.

2.3. El modelo ideal y la práctica argumentativa

Por supuesto que un modelo ideal no describe la realidad, aunque las discusiones argumentativas de la vida cotidiana a veces se aproximan al modelo. En un artículo de una revista deportiva holandesa, la contribución del autor se aproxima mucho al modelo siguiente:

> *Los líderes de la Asociación de Atletismo recientemente se reunieron para debatir el futuro del atletismo. Esto sin lugar a dudas constituye un esfuerzo laudable. Dick Loman brindó un entusiasta informe del encuentro e invitó a quienes no asistieron a participar del debate. Estoy respondiendo a su solicitud expresando mi opinión en este artículo.*
> Parte de la discusión concierne a si el entrenamiento de los atletas debe ser centralizado o no. Y éste es el punto del que me gustaría hablar.
> Durante años, el entrenamiento centralizado me ha molestado [...]. No porque [...] sino primariamente porque...
> Y entonces, lo repito: dejen de lado el entrenamiento centralizado.

En la introducción en bastardilla, el autor se ubica como protagonista. Aparte de este anuncio, no hay referencia a la etapa de apertura. El autor procede a confrontar adelantando el punto de vista respecto de que el entrenamiento centralizado debería ser abandonado. La etapa argumentativa es completa (para ahorrar espacio no ha sido transcripta aquí en su totalidad). La etapa de la conclusión es también explícita, como si el autor, al llegar a la conclusión, hablara sólo para sí mismo.

Es muy común que se emplee poco tiempo en la etapa de *apertura* de una discusión. Las reglas de la discusión y otros puntos de partida son tomados a menudo como aspectos ya concedidos y no requieren de mención explícita. Esto no es enteramente correcto, sin embargo. Es precisamente la falta de "procedimientos específicos" en una discusión –la falta de reglas explícitas– lo que lleva a la dificultad en muchos debates.

La *conclusión* de una discusión es explícita con más frecuencia, aunque raramente tan explícitamente expresada como en la siguiente columna de un diario:

> Una discusión acerca de la relación entre el Parlamento y la opinión pública podría ser fascinante, pero no con Polly Toynbee. Yo declaro por este mismo acto que gané la discusión y continuaré ahora con asuntos más importantes.

Polly Toynbee, en su respuesta, parece no tener expectativas acerca de que el debate concluya con el acuerdo de ambas partes:

> Déjame ser sincera: si tengo un debate con alguien, nunca tengo la ilusión de que mi oponente diga al final: "Polly, estás en lo correcto; me equivoqué, a partir de ahora defenderé tu punto de vista".

Esto lleva las cosas demasiado lejos. E, incluso, es altamente deseable que ambas partes alcancen un acuerdo sobre el resultado de la discusión. Afortunadamente, muchos debates culminan en acuerdos acerca del resultado o, por lo menos, en algo muy cercano a ello. Hay que hacer notar que en el caso de discusiones que finalizan en una votación, es deseable que ambas partes alcancen un acuerdo acerca del resultado:

> Es gratificante que los miembros del partido, luego de una consideración acabada, se decidieran unánimemente a favor de la propuesta 102.

La mayoría de las discusiones argumentativas, entonces, parten del modelo. A menudo las partes no atraviesan las cuatro etapas de la discusión, o por lo menos no en el mismo orden. A veces una parte declara que la diferencia de opinión se decidió en su favor antes de que la etapa de argumentación haya sido completada. A veces, en el curso de una discusión, las partes advierten que se equivocaron en la identificación clara de los puntos en los que exactamente están en desacuerdo, de manera que se vuelve necesario retornar a la etapa de la confrontación. Los elementos de las diferentes etapas que son indispensables para la resolución de la diferencia de opinión pueden haber desaparecido. La discusión también puede contener una gran cantidad de elementos (por ejemplo, expresiones de cortesía, chistes y anécdotas) que, sin

contribuir directamente a la resolución, ayudan a hacer la discusión más llevadera.

Tales discrepancias entre teoría y práctica no disminuyen la utilidad del modelo. Por definición, un ideal difiere de la realidad. El modelo idealizado tiene una importante función crítica: puede ser una herramienta para identificar por dónde va de modo errado una discusión cotidiana. Es posible identificar qué elementos necesarios han desaparecido o están representados de forma inadecuada. Por ejemplo, la comparación con el modelo hace posible decir que, en un sentido, la discusión se equivoca porque la diferencia de opinión no ha sido identificada con claridad, mientras que en otra instancia se equivoca porque los roles no han sido asignados claramente o porque las reglas del debate no han sido acordadas.

El modelo de una discusión crítica es más que una herramienta para evaluar si la discusión ha procedido correctamente. Es también un instrumento para analizar una discusión (sea simple o compleja) de un modo constructivo. En este sentido tiene una función heurística: los elementos que están presentes sólo implícitamente en la discusión pueden ser fácilmente identificados y los múltiples elementos de la discusión pueden ser analizados en un sentido que clarifica su papel en la resolución del proceso.

2.4. La argumentación en una discusión crítica implícita

La mayoría de la gente ve la etapa de la argumentación como la discusión "real". Ello tiene que ver ampliamente, en definitiva, con el resultado. Tomados en conjunto, los argumentos empleados por el protagonista en la etapa argumentativa son los que conforman el texto discursivo. En otras palabras, un texto discursivo, o similar, es la suma total de todas las argumentaciones empleadas para defender un punto de vista.

En una diferencia de opinión no mixta, siempre hay sólo una parte que presenta un caso, a pesar de lo simple o complejo que este argumento pueda ser. El antagonista simplemente hace preguntas y no adopta un punto de vista. En una diferencia de opinión mixta, cada parte tiene un punto de vista que requiere ser defendido, por lo tanto, cada parte presenta un caso:

> Paula: –Me parece que es una ventaja que nunca hice algo así antes.
> Juan: –Eso no es una ventaja, si me lo preguntas a mí.
> Paula: –¿Por qué?
> Juan: –Primero explícame por qué piensas que es una ventaja y luego te voy a decir por qué yo creo que no es así.
> Paula: –Bueno, por lo que entiendo es bastante simple: el hecho de que yo no tenga experiencia significa que me aproximo sin nociones preconcebidas. Y para un examen de este tipo eso es importante.

> Juan: –No es en absoluto una ventaja hacer un examen de este tipo sin experiencia, porque no tienes idea de lo que hay que hacer para presentarse a uno mismo de una manera favorable. Y eso es complicado, en verdad.

En la parte final de la discusión, cada uno –Paula y Juan– presenta su punto de vista. Aquí sus argumentos son parte de una discusión explícita, pero es más frecuente que los argumentos sean parte de una *discusión implícita*. Una discusión implícita es aquella en la que sólo una de las partes participa. Incluso si la otra parte no participa explícitamente, sin embargo, el punto de vista de esta parte es también tomado en cuenta. Esto puede convertirse, por ejemplo, en aparente cuando el protagonista se refiere explícitamente a las potenciales objeciones de un antagonista real o imaginario:

> No hay ningún otro país en el mundo en el que las mujeres estén tan bien integradas al ejército como lo están en Noruega, y no considero el caso de Israel, porque en Israel las mujeres no van al frente de combate. ¿Han visto algunas mujeres soldados en las fotos de la "intifada"?

Una complicación práctica es que, a menudo, la argumentación toma la forma de un monólogo y es difícil reconocer algunos de estos elementos de una discusión. Aun en ese caso, un monólogo defiende un punto de vista que en un sentido debe ser visto como un diálogo. Tales monólogos son tan comunes que la gente no advierte que el discurso argumentativo siempre implica una discusión o una situación de diálogo aun cuando ésta sea implícita. La argumentación siempre tiene el objetivo de convencer a los críticos potenciales, sea que estén presentes o no en la realidad.

Si la discusión permanece implícita, las partes que adelantan su caso como una regla necesitan hacer más que sólo presentar su argumentación. Necesitan incorporar las otras etapas del proceso de la discusión en su caso también y quizá señalar las dudas potenciales y las objeciones conocidas. En el inicio necesitan establecer que una diferencia de opinión existe o amenaza con aparecer *(etapa de confrontación)*. Luego, tienen que aclarar que están dispuestos a resolver la diferencia siguiendo ciertas reglas de las discusiones argumentativas; pueden mencionar brevemente esas reglas y cualquier punto de inicio *(etapa de apertura)*. Luego, por supuesto, presentan su propia argumentación, quizá refiriéndose a las perspectivas de la parte opuesta *(etapa argumentativa)*. Finalmente, necesitan evaluar con qué magnitud la diferencia de opinión se resolvió por su argumentación *(etapa de cierre)*. Esto es lo que ocurre en el siguiente caso:

> Muchos han estado afirmando recientemente que las penalidades para los criminales deberían endurecerse. No acuerdo con esto y explicaré

> por qué. Primero revisaré todos los argumentos que he oído a favor de las penas más duras y luego demostraré por qué son débiles. [...]
> Creo haber mostrado concluyentemente que las penas más duras para los criminales no tienen ningún sentido. Ésta es una cuestión sobre la cual la gente razonable no necesita estar más en desacuerdo.

Hay instancias en las cuales el antagonista a quien el caso está dirigido no es identificado; puede ser absolutamente oscuro quién puede llegar a ser el antagonista. Pero cuando se analiza la argumentación, partimos de la suposición de que hay un objetivo por parte del hablante para convencer a alguien que no está aún de acuerdo con su punto de vista. Después de todo, si todos ya hubieran estado de acuerdo, no habría razón para problematizarse en debatir el caso.

Ejercicios

1. Cada uno de los siguientes pasajes es parte de una discusión argumentativa. Indicar a qué etapa de la discusión pertenece:

a. Pienso que sería interesante ver si puedo convencerte del punto de vista opuesto. Pero primero deberías dejarme que concluya mi argumento antes de que respondas. Y no deberías acudir a todo tipo de trampas baratas, como citar a gente importante que comparte tus perspectivas.

b. Finalmente debo admitir que el último argumento de Johnson es demasiado convincente para hacerme dudar de si la solución que propuse es en verdad deseable.

c. Como psicoterapeuta, debo manifestar mi profundo desacuerdo con su artículo "Memorias de abuso infantil". Sus conclusiones acerca de las ventajas de la hipnosis son erradas. He visto en más de una ocasión el proceso de falsa memoria producida por la hipnosis y la sugestión. No confiaría en alguna "técnica de recuperación de la memoria". Animar a alguien para que crea que también otros fueron abusados es poco probable que lleve a una vida mejor. Puede incluso hasta ser dañino. El terapeuta o el psiquiatra no está en posición de decidir quién dice la verdad. Ésta es la opinión de muchos terapeutas y usted debería conocerlo mejor.

d. La tesis de Roberto Buderi es que la invención y el desarrollo del radar en la Segunda Guerra Mundial cambió el mundo de la posguerra. Específicamente, el doctor Buderi afirma que muchos de los instrumentos que gobiernan nuestra vida hoy –computadoras, microondas, cohetes, rayos láser, actividades comerciales y militares en el espacio– son resultado directo de la concentración del estudio de algunos científicos en los radares en la guerra. La proposición es interesante pero no está fundamentada sino en una colección que es, en verdad, una miscelánea de capítulos en este libro, con una fuerte tendencia hacia la ciencia y la tecnología norteamericana. En el siguiente capítulo mostraré por qué esto es así.

2. En el siguiente texto, indicar los puntos de vista y los argumentos, los tipos de diferencias de opinión, las distintas etapas de la argumentación, y las diferencias de opinión principal y subordinadas.

Política detrás de las caricaturas, por Oliver Roy (politólogo, director de

Investigación del CNRS, París) (Sección "Tribuna", © Clarín, Buenos Aires, 13 de febrero de 2006)

El mapa de los disturbios provocados por las caricaturas de Mahoma muestra que los países donde las manifestaciones son más violentas son los más resentidos con la política exterior de la Unión Europea.

El conflicto por las caricaturas danesas de Mahoma es presentado como la expresión de un *choque de civilizaciones* entre un Occidente liberal y un islam que negaría la libertad de expresión. *Hace falta mucha ignorancia y aun más hipocresía para atenerse a esa tesis.*

La libertad de expresión en todos los países occidentales es actualmente limitada, y por dos cosas: *la ley y cierto consenso social*. El antisemitismo es reprimido legalmente. Pero el ataque a otras comunidades también: en 2005, la Iglesia Católica de Francia consiguió que se retirara una publicidad que utilizaba *La Última Cena*, pero que reemplazaba a los apóstoles por mujeres con vestimenta ligera. Señala exactamente *la misma actitud que adoptan las asociaciones musulmanas hoy*. ¿Qué diarios publicaron entonces el aviso incriminado en defensa de la libertad de expresión?

Existe, asimismo, un *umbral de tolerancia muy variable en la opinión pública*: ningún gran diario publicaría caricaturas burlándose de los ciegos, los enanos, los homosexuales o los gitanos, más por temor al mal gusto que a las querellas judiciales. Pero el mal gusto pasa en el caso del islam porque *la opinión pública es más permeable a la islamofobia* (que en muchos casos encubre de hecho un rechazo de la inmigración).

Lo que escandaliza al musulmán medio no es la representación del Profeta, sino que haya *dos patrones de medida.*

Las protestas de los musulmanes en Europa se inscriben también en lo que es sin duda el gran debate en Occidente hoy: *¿qué compete a la libertad del hombre por un lado y al orden natural o divino por el otro?*

No tiene nada de sorprendente que los religiosos conservadores, cristianos, judíos o musulmanes se reúnan cada vez más para reclamar límites a la libertad del hombre, ya se trate de cuestiones ligadas al aborto, el matrimonio homosexual, la bioética o la blasfemia. No tiene nada de sorprendente que la conferencia episcopal, el gran rabinato y el consistorio protestante hayan hecho saber que comprendían la indignación de los musulmanes.

Este debate sobre los valores no enfrenta a Occidente con el islam, se encuentra en el interior mismo de Occidente.

¿De dónde viene entonces la violencia en el caso de las caricaturas? Aquí no hay que engañarse. El mapa de los disturbios muestra que *los países afectados por la violencia son aquellos donde el régimen y ciertas fuerzas políticas tienen cuentas que ajustar con los europeos*. La violencia fue instrumentada por Estados y movimientos políticos que rechazan la

presencia de los europeos en cierto número de crisis en Oriente Medio. Pagamos un *activismo diplomático creciente* pero que no es objeto de un debate público. Que el régimen sirio se presente como defensor del islam causaría gracia si las consecuencias no hubieran sido trágicas. ¡Un régimen que exterminó a decenas de miles de Hermanos Musulmanes al frente de la defensa del Profeta! Esto es una maniobra puramente política para recuperar el control en Líbano aliándose con todos los que se sienten amenazados o ignorados por la política europea.

La crisis revela por lo tanto también una evolución importante de la política europea. En el momento de la intervención estadounidense en Irak era de buen tono oponer a la coalición anglosajona una "vieja Europa" continental, hostil a la intervención estadounidense, más bien propalestina, que insistía en la soberanía de los Estados en detrimento a veces de la democratización.

Pero resulta que en tres años las cosas cambiaron considerablemente. *Los europeos se lanzaron solos a un enfrentamiento con Irán en el tema nuclear* y se encuentran al frente en la acusación de Teherán ante el Consejo de Seguridad, mientras que Estados Unidos se atiene a una prudente retórica. ¿Debe asombrarnos que Hezbollah y Teherán arrojen aceite sobre el fuego de las caricaturas? En Afganistán, las fuerzas de la OTAN, o sea las tropas europeas, están reemplazando a los soldados estadounidenses y se encontrarán en primera línea contra los talibanes y Al Qaeda: la coalición de partidos paquistaníes que protesta hoy para cuestionar las caricaturas danesas es precisamente la que sostiene a los talibanes y Al Qaeda.

Pero donde es más llamativo el cambio es en Palestina: Europa impuso condiciones draconianas para continuar con su ayuda después de la victoria de Hamas, lo cual fue *mal comprendido por numerosos palestinos*, que esperaban una mayor neutralidad; de ahí los desbordes de Gaza contra las representaciones de la Unión.

Es necesario que la opinión pública europea tome conciencia de esta participación mucho más importante de Europa en las cuestiones de Oriente Medio, pues traerá aparejada una mayor exposición tanto de sus representaciones diplomáticas como de sus ONG o de sus simples ciudadanos. Podemos aprobar un papel mayor de Europa en Afganistán o en Líbano, pero es necesario asumir las consecuencias.

CAPÍTULO 3

Puntos de vista y argumentación

A pesar de que la argumentación como defensa de un punto de vista no se presenta usualmente como tal, a menudo el discurso contiene indicadores de argumentación. Algunos forman parte de una presentación "progresiva" en la que el punto de vista que está siendo defendido sigue a la argumentación; otros son parte de una presentación "regresiva", en la cual el punto de vista precede a la argumentación. Los problemas de interpretación son más frecuentes en los contextos poco claros que en aquellos en los que están bien definidos. Cuando esto sucede, el analista debe relacionarlos con la información anterior disponible o, cuando esa información no lo está, se debe optar por una interpretación que sea máximamente argumentativa.

3.1. Identificando el punto de vista

Para determinar cómo se ha resuelto una diferencia de opinión, primero se debe identificar qué argumentos han adelantado el hablante o el redactor de un texto para defender sus puntos de vista. Hay varios tipos diferentes de claves en la presentación verbal que pueden ayudar a la identificación de los argumentos.

El propósito de la argumentación es siempre defender un punto de vista. Si el punto de vista es positivo, la defensa consiste en la *justificación* de la proposición respecto de la cual aquél se refiere:

> Es cierto que la televisión hace la vida más feliz, porque desde que tenemos televisión ya no jugamos más a las cartas.

Si la argumentación es empleada para defender un punto de vista negativo, entonces se trata de la *refutación* de la proposición:

> No es cierto que la televisión haga la vida más feliz, porque desde que tenemos televisión ya no jugamos más a las cartas.

La argumentación es, pues, siempre un intento de justificar o de refutar algo. Pero, ¿cómo se determina que se tiene esa intención? ¿Cómo se puede reconocer la argumentación? ¿Cuáles son las claves para su reconocimiento?

Los enunciados que, en conjunto, forman la argumentación están siempre relacionados con un cierto punto de vista. Identificar este punto de vista es usualmente el primer paso hacia el reconocimiento de la argumentación. Si el punto de vista se presenta con gran convicción, uno puede esperar que la defensa sea muy breve:

> Te digo que ese plan es totalmente incorrecto. Por lo que yo sé, ninguna preparación previa se hizo y eres la última persona que pudo haberla realizado.

Rara vez un punto de vista constituye una expresión cuya aceptabilidad es claramente evidente. Esto explica por qué un enunciado inusual o controversial –u otro tipo de expresiones que no están en línea con las expectativas– es rápidamente tomado como un punto de vista. La cuestión entonces es cuáles son los argumentos que se presentan para defender ese punto de vista. Usualmente estos argumentos aparecen con rapidez:

> Nunca deberías creer lo que dice tu pareja. La pareja siempre mira la vida color de rosa.

Analizando el discurso argumentativo, la presentación verbal debería llevar idealmente el mayor peso. Se necesita prestar atención a los indicadores de los puntos de vista como *en mi opinión* y *pienso que* y otras expresiones que sugieren un punto de vista como *concluyo diciendo que*... y *espero haber demostrado que*... Una vez que se ha determinado cuál es el punto de vista, resulta fácil descubrir qué expresiones forman la argumentación para este punto de vista.

3.2. Indicadores de argumentación

A veces los oradores anuncian que las expresiones que realizan tienen una función argumentativa ("Mis argumentos para esto son..."). A veces la argumentación está identificada como tal por un comentario final ("He concluido mi defensa"). Tales anuncios explícitos, sin embargo, son la excepción más que la regla.

En la comunicación cotidiana, la función intencional de las expresiones no está indicada explícitamente en condiciones normales. Sólo cuando es absolutamente necesario evitar la incomprensión, por razones legales o formales o para enfatizar algún aspecto, se caracteriza la función de una expresión de manera explícita:

- Por medio de estas palabras *[hereby] declaro* abierta la sesión.
- Le *recomendamos* firmemente dejar la universidad y poner su talento en otra dirección.
- Nunca más volverá a suceder. Y ésta es una *promesa.*

Los hablantes o los escritores que quieren aclarar que lo que sigue es una argumentación no necesitan imperiosamente acudir a anuncios explícitos; pueden también emplear indicadores de argumentación. Buenos ejemplos de ellos son: *por lo tanto, así, consecuentemente, por supuesto, porque, desde que, dado que*. El siguiente horóscopo contiene algunos de esos indicadores.

> Aries –21 de marzo a 20 de abril–. Usualmente usted no es ni muy organizado ni muy esmerado. Hacer planes es algo que está afuera de su naturaleza y la idea de estar en todos los detalles lo enferma. *Por lo tanto*, nunca será un científico ni ganará el premio Nobel. *Así que* tómese esta semana para revisar algunos aspectos de su conducta y reoriéntelos.
> Leo –21 de julio a 20 de agosto–. En el curso de la semana próxima usted se volverá a encontrar en una situación en la que su pensamiento crítico no es apreciado. Especialmente cuando emplea esa lengua peligrosa que dispone. *Así que* mantenga esa parte de su anatomía bajo control, *porque* como dice la Biblia: "La lengua es una gran malvada que está llena de veneno mortífero".

Como una regla, los indicadores de argumentación también sirven como indicadores de puntos de vista. De manera que, al buscar un punto de vista, resulta útil cuando se presenta un indicador de argumentación. A veces los indicadores se refieren a un punto de vista que fue planteado con anterioridad: por ejemplo, *porque* y *dado que*. Este orden de presentación es *retrogresivo*, esto es, el punto de vista aparece antes que el argumento:

> Los chicos deben aprender a no satisfacer de manera instantánea cada necesidad que tienen *porque* de otro modo terminarán sentados frente al televisor comiendo porquerías todo el día.

Otros indicadores de argumentación señalan que le sigue un punto de vista, por ejemplo, en la conclusión. Tales indicadores incluyen, así, *por esa razón* y *por lo tanto*. Ésta es una presentación *progresiva*:

> Los chicos que miran tanta televisión como quieren terminan sin hacer los deberes del colegio. *Por lo tanto*, los padres deberían limitar el acceso a la televisión de sus hijos.

Otras palabras y expresiones son menos obvias como indicadores de argumentación: *en un sentido... en otro sentido, ésta es la evidencia de..., en conjunto..., con el fundamento de..., primeramente... en segundo lugar..., a causa de..., debido a..., en resumen...* Cuando se emplean estos indicadores a menudo señalan una argumentación:

> *En vista del hecho de que* fue él quien canceló la cita, *debe* ser él el que proponga un nuevo encuentro.

Algunas expresiones, como *en conjunto*, señalan a la argumentación porque son indicadores de un punto de vista mientras que al mismo tiempo aclaran que la argumentación fue proporcionada por este punto de vista. Pero todas estas expresiones también pueden emplearse en situaciones que no son argumentativas. Incluso una palabra como *así*, aunque a menudo indica un argumento, no siempre lo hace porque también se emplea como un relleno:

> *Así* cuando le pregunté en qué momento se iría se volvió loca, *entonces* me dio un portazo en la cara, *así que* ésa fue la última vez que la vi.

3.3. Marcas en el contexto

En la práctica, a menudo no hay indicadores de argumentación y a veces no es obvio de forma inmediata si la presentación es progresiva o retrogresiva:

> Carla no quiere ver más a Julio. No lo llamará más.

Este fragmento discursivo tiene dos interpretaciones argumentativas posibles:

1) *(Presentación retrogresiva)* Carla no quiere ver más a Julio *porque* ella no lo llamará.
2) *(Presentación progresiva)* Carla no lo quiere ver más a Julio, *así que* no lo llamará.

"Carla no quiere ver más a Julio" puede ser aquí el punto de vista (interpretación 1), o puede ser "Carla no llamará a Julio" (interpretación 2). En el primer caso el argumento es "ella no lo llamará"; en el otro caso es "ella no quiere volver a verlo". En el fragmento discursivo original no hay forma de decir cuál de las interpretaciones es la correcta. Si la expresión fuera dicha de esa manera, es la entonación del orador la que podría brindar una pista.

Usualmente, los puntos de vista implícitos de la argumentación ocurren en un contexto que ayuda a clarificar su función. Por ejemplo, alguno puede ha-

ber señalado que Carla volverá a estar con Julio próximamente. O puede haber ocurrido una discusión acerca de si Carla lo llamará a Julio o no. En un contexto bien definido como ése no es difícil decidir la interpretación correcta. Los problemas de interpretación usualmente suceden en un contexto que no está bien definido, esto es, donde no hay marcas.

Un contexto bien definido puede estar conformado por enunciados que siguen o preceden a la expresión que resulta poco clara. Informaciones adicionales pueden provenir de otras fuentes, como "Julio no oyó hablar de ella en semanas"; esto aclara que "Carla no quiere volver a ver más a Julio" es el punto de vista y no "Carla no llamará más a Julio". Se puede suponer que el hablante considera que "Carla no llamará más a Julio" es un hecho establecido y no un punto de vista que requiere de defensa; de otro modo, que un señalamiento adicional sería dificultoso de explicar.

Una referencia a la discrepancia de opinión que necesita ser resuelta o de un punto de vista frente al cual la argumentación se relaciona puede también ayudar a brindar un contexto bien definido que haga la interpretación más clara. Otra forma en la que el contexto puede indicar que algo es un argumento se da cuando lo que se presume que es un argumento está directamente precedido o seguido de una afirmación que es tan claramente inaceptable que tiene que ser un punto de vista que necesita de una defensa. En el siguiente ejemplo, la aserción que los fanáticos religiosos son músicos muy dedicados puede ser reconocida como un argumento porque la afirmación que precede es muy remarcable:

> Los fanáticos religiosos son los mejores músicos del mundo. Son muy dedicados.

3.4. Medios adicionales de identificar la argumentación

Si el contexto no brinda marcas oportunas, se pueden emplear otras ayudas para identificar los argumentos. Está en el interés de una persona que trata de resolver una diferencia de opinión que el oyente o el lector pueda ser capaz de interpretar correctamente la argumentación. Se puede suponer que la intención del hablante es emplear argumentos que sean reconocibles como tales. Si esta intención no está presente en el contexto verbal, entonces puede aclararse si se emplea como referencia el contexto no verbal. La *situación* específica en la que se dice algo y el contexto cultural en el que ocurre a veces clarifica bastante:

> El encuentro no ha comenzado aún. Martín está en el pasillo.

> Miles de amas de casa usan jabón Ala. *(Publicidad)*

En el primer ejemplo, el hablante afirma que el encuentro todavía no comenzó. Sin saber que Martín presidirá el encuentro, uno no se daría cuenta de que el hecho de que esté por el pasillo es un argumento que justifica la aserción. En el segundo ejemplo, sin conocer que la aserción es parte de una publicidad, uno podría adivinar que el uso difundido de Ala está siendo utilizado como un argumento para su compra.

Cuando se interpreta una argumentación, la información suplementaria general y específica puede ser muy importante. Una persona que no es parte de la audiencia objetivo de una comunicación puede no disponer de toda esta información que sirve de soporte. A veces la interpretación requiere de conocimiento de un campo específico. Un ejemplo es el pasaje de un ensayo sobre el deporte de lanzamiento de disco:

> Al contrario de lo que afirmaste en la revista *Salud Deportiva*, las diferencias en la velocidad del aire producen diferencias en la presión del aire. Según el principio de Bernouilli, cuando la velocidad es más alta, la presión es más baja y viceversa. La presión (fuerza por unidad de área) en la parte inferior del disco es más alta que la que está en la parte superior. Como resultado hay una fuerza que tira hacia arriba *(l)* que es perpendicular a la velocidad vector del disco.

3.5. Explicación, elaboración y clarificación

En la interpretación del discurso argumentativo, se debería comenzar por lo que ha dicho exactamente el hablante o el escritor. Sólo cuando surgen problemas en la interpretación se debe apelar a otras marcas. Se debe tener cuidado de dejar fuera las opiniones propias como mecanismos de influencia de las interpretaciones.

Incluso cuando la presencia de un indicador parece señalar con claridad algo como un argumento, puede no ser correcto interpretarlo como tal. Son particularmente peligrosas las expresiones con *porque*, pues a menudo dan causas más que razones. En lugar de ser argumentos, tales expresiones sirven para explicar, elaborar o clarificar:

> El budín no se espesó porque no pusiste bastante gelatina.

Una característica importante de la explicación, la elaboración o la clarificación es que cualquier cosa que sea explicada, elaborada o clarificada es algo que ya fue aceptado. La situación es muy diferente con los argumentos, que siempre tienen que descansar en un punto de vista que no ha sido aún aceptado. Esta característica es explotada a veces por los oradores o los escritores; pueden tratar de hacer aparecer sus puntos de vista como si fueran enuncia-

dos de hecho y sus argumentos meramente como explicaciones, entonces crean la impresión de que sus puntos de vista no necesitan de defensa:

> Por doloroso que sea, el Estado de bienestar debe ser dejado de lado. Trataré de explicar esto. Hemos estado viviendo más allá de nuestras posibilidades durante muchos años y los altos costos del Estado de bienestar conspiran contra la productividad económica.

Incluso cuando no hay intención consciente de engaño, es muy frecuente que ocurra que una expresión que en la superficie parece servir como una suerte de explicación, en un examen más detallado se convierte en una justificación o tenga una función de refutación y, por lo tanto, debe tratarse como una argumentación. Cuando se duda, es conveniente ser cauteloso y tratar la explicación como un argumento.

3.6. Una interpretación máximamente argumentativa

Para afrontar los casos más problemáticos como una argumentación hay que seguir la estrategia de la *interpretación máximamente argumentativa*. Cualquier expresión que, por ejemplo, pueda ser también sólo una marca o una explicación, es interpretada como una argumentación. Siendo tan amplios, en casos en los que la función argumentativa de una expresión no es del todo clara, pero a pesar de todo resulta una opción realista, se minimiza el riesgo de que la expresión importe para la resolución de la diferencia de opinión que será pasada por alto en el análisis.

En el siguiente ejemplo acerca del diseño de los billetes, es claro que la estrategia de la interpretación máximamente argumentativa está en el interés de todos los que sinceramente quieren una resolución de la diferencia de opinión. Ambos: el escritor –que piensa que los billetes holandeses son absolutamente diferentes de los estadounidenses– y el lector –que no necesariamente acuerda con esto– se benefician de la interpretación máximamente argumentativa de la oración que contiene las palabras en bastardilla:

> Los billetes holandeses pueden ser distinguidos fácilmente a causa de la claridad de la lectura y escritura y de los diferentes colores y tamaños para las distintas denominaciones. En este sentido son radicalmente diferentes de los dólares estadounidenses. *Los billetes estadounidenses son notables a causa* de su uniformidad: todos tienen el mismo tamaño, la misma apariencia general, el mismo color y sólo los números estampados indican la diferencia de valor. Se podría creer que esto podría ocasionar muchos errores pero la experiencia ha demostrado que los estadounidenses no se confunden con sus billetes más que lo que lo hacen otras personas en otros países.

La estrategia de la interpretación máximamente argumentativa debería ser seguida en casos en los que ninguna otra interpretación significativa es posible y donde no hay razón para suponer que la expresión propuesta carece de sentido:

Deberías tomar un paraguas. ¿O quieres mojarte?

Tomada literalmente la pregunta "¿O quieres mojarte?" es absurda. Mojarse no es una alternativa realista. Hablando en términos generales, nadie prefiere mojarse. De manera que esto no puede ser visto como una pregunta común. Si se toma al hablante seriamente, debe suponerse que la pregunta trata de transmitir indirectamente algo más, tal como la afirmación "De otro modo te vas a mojar" o "Ésa es la única manera de que te protejas de las mojaduras". En una interpretación máximamente argumentativa, la pregunta se ve como un argumento para el punto de vista del hablante: "Es preferible que tomes un paraguas". Si el hablante es serio, ésta es naturalmente la manera como debe ser tomada la pregunta en cuanto a su significación.

Un discurso puede contener una pregunta que es formulada seriamente como tal, por supuesto, pero en ausencia de una evidencia en el sentido contrario, en un contexto de desacuerdo la interpretación máximamente argumentativa deberá ser elegida.

Ejercicios

1. ¿Cuáles de las expresiones contenidas en los pasajes siguientes son argumentos? ¿Cómo se puede afirmar eso? Cuando se tenga dudas, aplicar la estrategia de la interpretación máximamente argumentativa.

a. Tuve que hacer el rol de un científico. Dado que parezco bastante inteligente, aunque no lo soy, éste no resultó un problema en absoluto.

b. Los representantes de los empleados no se tomaron el trabajo de desarrollar sus propuestas. Es difícil de entender, considerando que son administradores experimentados.

c. *Peligros de los teléfonos celulares*
Al editor:
En su editorial "Teléfonos celulares y seguridad" (del 19 de julio) mencionó el debate llevado adelante hace ochenta años acerca de las implicancias de la seguridad en los autos con radio. Déjeme comentarle que la única vez que me salí de la ruta fue hace cinco años cuando intentaba cambiar la estación de radio.
Recientemente, en las afueras de la localidad de Greeenwich, vi a un joven, muy sano y bien vestido aparentemente, hablando por su teléfono celular tratando de cruzar la calle a pesar de que un policía que estaba enfrente le indicaba lo contrario. Sin escuchar las advertencias, comenzó a cruzar unos pasos y estuvo por ser embestido si no fuera porque el policía lo agarró y lo volvió a su lugar. Lo más llamativo fue que el joven siguió hablando hasta que por fin advirtió de qué se trataba.
Si resulta tan dificultoso usar un celular en la calle, entonces el uso del celular en los autos debería ser prohibido por ley.

2. En el texto siguiente, indicar las posiciones que sostiene el autor y las principales líneas de defensa, señalar los argumentos individuales y los autores que sostienen de manera más sólida sus argumentos, y distinguir entre puntos de vista y argumentos.

Carta de lectores, Ñ, *N° 126, 25 de febrero de 2006*
Paradojas aparentes
Con relación al debate sobre trabajo asalariado y posfordismo (*Ñ*, N° 118), quisiera comentar lo siguiente. En su libro *El futuro del capitalismo*, el economista norteamericano Lester Thurow desliza una frase lúcida y contundente. Dice, más o menos textualmente, que en los años 80 "el capitalismo le declaró la guerra a la clase obrera y se la ganó". Ahora: ¿cuál fue la victoria del capitalismo? Una primera respuesta general,

descriptiva, debería ser que esa victoria avasallante se produjo principalmente en el plano político y cultural. El triunfo del capitalismo a partir de la reestructuración económica de los 80 se reflejó en el brutal disciplinamiento (precarización del contrato de trabajo y caída de los ingresos directos e indirectos) de una clase asalariada que –a través de las representaciones sindicales y los partidos laboristas, socialistas y socialdemócratas– había conseguido, con el apoyo de la política estatal, equilibrar las relaciones de fuerzas sociales durante la expansión de las economías capitalistas.

El peso de las reformas puestas en marcha en los 80 en los países centrales y en los 90 en los países en desarrollo, y la construcción de una nueva hegemonía cultural y política, produjo en los últimos años la "aparente paradoja" de que el otrora consenso progresista situó la crítica –y luego la "solución"– a la fragmentación social producida por aquellas reformas en la reconstrucción del Estado y en la provisión de bienes y certezas de vida a partir de la recuperación del trabajo asalariado.

Acerca del Estado existe hoy un consenso expandido sobre la necesidad de su reconstrucción en términos de acción –políticas públicas– y estructura como único modelo de reequilibrar una situación social horadada y desmembrada por la acción del mercado, que puede prescindir de un tercio de la población sin que eso inhiba el proceso de acumulación-concentración. En algunos enfoques, como el de Anthony Giddens y su llamada política de la "tercera vía", el Estado es necesario no sólo como complemento del mercado sino para nuevas cuestiones –ecología, política familiar, género, derechos religiosos y de minorías– que deben ser reguladas, ya que no se intersectan con la lógica y el desarrollo del mercado. En cuanto al trabajo asalariado, el tema es más complejo y difuso. Desde los análisis de André Gorz, que decretaban la extinción del proletariado porque se extinguía el trabajo asalariado, hasta Robert Castel, quien en su *Metamorfosis de la cuestión social* definió brillantemente la cuestión social en torno de los cambios históricos en la concepción, ejecución y politización del trabajo, pasando por Rosanvallon. Fitoussi, Virno y otros que vincularon la degradación del trabajo asalariado con desigualdad e incertidumbre, el resultado pareciera ser que la deconstrucción del trabajo asalariado devino pobreza, desigualdad, injusticia, marginalidad, incertidumbre, alienación por desclasamiento, corrosión de la subjetividad (carácter, dice Sennett): un sinnúmero de calificaciones que denuncian una situación regresiva. "Paradójicamente" el responsable de esta "nueva cuestión social" es la descalificación, por innecesariedad, del trabajo asalariado. Marx y muchos otros se remueven incómodos en sus tumbas. La historia siguió y –como dijo Thurow– el capitalismo, en una nueva fase de su largo ciclo, triunfó. La señal más clara es que las únicas alternativas al modelo actual de ex-

clusión e injusticia social sean hoy la reconstrucción del Estado y el trabajo asalariado, las dos "bestias negras" de los análisis estructuralistas de posguerra.

Diego Raus, Universidad Nacional de Lanús

3. En el siguiente texto indicar cuáles son los puntos de vista que se debaten y de qué tipo de diferencia de opinión se trata. Señalar cuál es la posición del autor de la carta.

Sobre Bauman y Maffesoli. Carta de lectores, Ñ, 4 de marzo de 2006.
En las últimas ediciones de *Ñ* los lectores han establecido un contrapunto entre Michel Maffesoli y Zygmunt Bauman que llevó a posicionar al pensador polaco como retrógrado y a Maffesoli como su opuesto. Sin dudas, Bauman tiene una visión crítica del tiempo que nos toca vivir, aquello que ingeniosamente llama "modernidad líquida", poniendo el acento en la pérdida de la seguridad existencial. Mientras que Maffesoli supo extraer de nuestra sociedad las aristas más prometedoras, ejemplificadas en la ampliación de las libertades individuales y la recuparación de la "ética del instante", del *carpe diem*.
El contrapunto entre Bauman y Maffesoli es la vieja contraposición entre seguridad y libertad. Pero eso no convierte a Bauman en un retrógrado que idealiza un retorno a modelos anteriores. ¿Quién es más retrógrado: Bauman afirmando que, ante la inseguridad personal, las políticas que defienden "la comunidad parroquial dejan en mayor libertad al flujo del poder global" o Maffesoli, al afirmar que "el hecho de no morir más de hambre se pagó con morir de aburrimiento?". Ni uno ni otro: en materia intelectual, la simplificación es mala consejera.

Claudio Álvarez Terán, Buenos Aires

CAPÍTULO 4

Puntos de vista implícitos y premisas implícitas

En el discurso argumentativo, es muy común que las premisas o los puntos de vista se expresen de modo implícito. Aunque no sean explícitamente expresados, estos elementos implícitos están indicados indirectamente en el discurso. Pareciendo abierta e intencionalmente violar una o más de las reglas de comunicación normalmente respetadas por cualquiera que observa el principio de la comunicación, el orador o el escritor transmite algo más que el contenido literal de un enunciado. Con la ayuda del principio de la comunicación, las reglas de la comunicación y algunos principios básicos de la lógica, tales indirectas pueden ser comprendidas y los tipos específicos de actos indirectos, como las premisas implícitas y los puntos de vista implícitos, pueden identificarse y reconstruirse en el análisis.

4.1. Elementos implícitos en el discurso argumentativo

En la práctica, algunos elementos de la argumentación a menudo son dejados de lado. Cuando esto no ocurre de manera no intencional y los elementos omitidos están presentes de manera implícita en la argumentación, se los denomina *no expresados*. En el siguiente discurso del cuidador de un edificio universitario, las palabras entre paréntesis conforman las *premisas implícitas*:

> No consideraría la posibilidad de tener un trabajo distinto porque en la mayoría de los otros trabajos no podría llevar conmigo a mi perro Piluso (y tengo que tener la posibilidad de llevar a mi perro Piluso).

Los puntos de vista, también, pueden ser no expresados. En el siguiente argumento, el punto de vista entre paréntesis está presente sólo de manera implícita:

> El mundo está lleno de sufrimiento. Si Dios existiera, no habría tanto sufrimiento. (Por lo tanto no hay Dios.)

Aunque uno pudiera pensar de otro modo, la razón para la omisión de un argumento o de un punto de vista no es siempre la intención de engañar a los otros. Algunas veces se dejan de lado algunas cosas referidas a la argumentación porque parecen obvias. Asimismo, a veces los elementos no se expresan para ocultar la debilidad del argumento. Tomemos el siguiente ejemplo:

> Es obvio que los chicos deben ser educados idealmente en el marco de una familia con un padre y una madre, porque ha sido así por miles de años.

Aquí hay obviamente una premisa no expresada. "Ha sido así por miles de años" sólo puede ser una justificación del punto de vista "Los chicos deben ser educados idealmente en una familia con un padre y una madre", con el añadido de un enunciado como "Todo lo que ha sido hecho por miles de años es bueno" o "Si algo ha sido hecho de una manera determinada durante miles de años, entonces es necesariamente lo mejor que puede suceder". Dado que este elemento adicional está presente implícitamente en la argumentación explícita, se lo llama *premisa implícita*.

Incluso cuando una premisa no expresada no sea presentada explícitamente, aun puede ser criticada por la otra parte:

> Estoy en completo desacuerdo. ¿Por qué algo va a ser bueno sólo porque ha sido hecho de una manera durante mucho tiempo? Se han emprendido guerras durante miles de años y eso no prueba que la guerra sea buena.

En este caso el protagonista debería haber confiado en la debilidad de la premisa no expresada. ~~No~~ pudo haber anticipado la crítica presentando la argumentación para defender esta premisa no expresada:

> Es obvio que los chicos deberían ser educados idealmente en una familia con un padre y una madre, porque así ha sido hecho durante miles de años. Y si algo ha sido realizado de una determinada manera durante miles de años, entonces necesariamente es la mejor forma de que algo se realice; es el resultado de un proceso de selección histórica.

Estos ejemplos muestran que los elementos no expresados, aun cuando permanezcan implícitos, pueden influir de manera crucial en cómo procede una discusión y por lo tanto en cómo influye en el resultado. No sólo los antagonistas sino también los protagonistas pueden apelar a una premisa implícita. Los antagonistas pueden también estar de acuerdo o en desacuerdo con un punto de vista implícito que tienen que inferir de las razones que el protagonista ha adelantado.

Al evaluar la argumentación, los elementos implícitos pueden ser muy importantes, particularmente cuando se evalúa la solidez de la argumentación. Por lo tanto, cuando se analiza la argumentación, es importante advertir qué elementos en la argumentación han sido omitidos y advertir cuidadosamente cuáles afirmaciones necesitan ser añadidas para completar los argumentos.

4.2. Lenguaje indirecto y reglas de la comunicación

Las premisas y los puntos de vista implícitos son ejemplos del uso de lenguaje indirecto que es típico del discurso cotidiano. Las formas indirectas que el hablante emplea como si fuera un rodeo a veces significan más que una forma directa. Alguno puede decir: "¿Sería mucho problema llevar este paquete al correo?", cuando lo que también significa es que el oyente debe llevar a cabo esta acción.

El empleo del lenguaje indirecto es un tipo especial de uso del lenguaje implícito. Los implícitos referidos aquí son diferentes del dicho de un vendedor que afirma "Son 370 pesos", en lugar de decir "Le informo que el precio de este saco es de 370 pesos". En este tipo de uso implícito del lenguaje "ordinario" no hay intención de transmitir algo adicional en forma de un rodeo.

En el uso del lenguaje indirecto, los hablantes no sólo intentan comunicar más que lo que ellos dicen sino que también indican esto al oyente en su presentación. De otra manera, la forma indirecta no comunicaría nada. La gran cuestión es, sin embargo, cómo los hablantes transmiten que están diciendo algo de manera indirecta. ¿Cómo se supone que saben que se significa algo diferente a partir de lo que ha sido dicho?

Para responder a esta pregunta, ayuda reconocer que cuando la gente en verdad quiere comunicarse uno con el otro sigue el principio de la comunicación. De acuerdo con este principio, la gente que quiere comunicarse entre sí en general trata de hacer sus contribuciones al juego de la comunicación, lo más que puedan, y a partir de allí se desprende el propósito de su comunicación. Para lograrlo deben observar ciertas reglas generales de comunicación. Las más importantes son:

1) *Sé claro.*
2) *Sé sincero.*
3) *Sé eficiente.*
4) *Ve directo al punto.*

La regla de *claridad* es la que dice que cualquier cosa que deba ser dicha o escrita debe ser lo más fácil de comprender que sea posible. La regla de *sinceridad* es aquella que sostiene que no se debe faltar a la sinceridad. La regla de *eficiencia* es la que dice que no se debe ser redundante o hablar sin sentido. Y

la cuarta regla, la de *relevancia*, es la que sostiene que debe haber una conexión apropiada con lo que se dijo antes.

Las reglas de la comunicación son formuladas aquí como si fueran mandamientos y, en cierto sentido, lo son para quienes quieren comunicarse de manera efectiva. Hablando de modo general, se puede suponer que cada uno sigue estas normas la mayor parte del tiempo. Por ello se puede advertir de inmediato cuando alguien no las respeta. Esto es de lo que los hablantes sacan ventaja cuando quieren comunicar algo más allá del contenido literal de sus palabras. Violando o pareciendo que se viola una o más de las reglas, al mismo tiempo que no se vulnera enteramente el principio de la comunicación, se hace claro para el oyente que quiere significar algo diferente o algo más que lo que se dice. En este sentido el principio de la comunicación y las reglas de la comunicación dan a los usuarios del lenguaje la oportunidad de emplear recursos indirectos y de reconocerlos en el empleo de los otros.

4.3. Condiciones de corrección en los actos de habla

Las reglas de la comunicación son, en principio, siempre aplicables con independencia de la función de un enunciado determinado. No hay diferencia si el hablante está haciendo un anuncio o una promesa, explicando algo o defendiendo un punto de vista; en cualquiera de estos diferentes tipos de *actos de habla* se deben observar las reglas de la comunicación. Sin embargo, el respeto de estas reglas varía según cuál sea el acto de habla que se esté llevando a cabo. En el caso de una promesa, la regla "Sé sincero" requiere que los hablantes realmente intenten hacer aquello que prometen. En el caso de un pedido, deben desear sinceramente que el oyente cumpla con la solicitud. Para cada uno de los diferentes tipos de actos de habla, se puede dar una descripción más precisa acerca de lo que significa respetar el principio de la comunicación. Esto se realiza formulando las *condiciones de corrección* específicas que cada acto de habla debe tener.

La argumentación es también un acto de habla y por lo tanto algunas condiciones se deben cumplir para que la argumentación sea correcta. Como en el caso de todos los actos de habla, hay dos tipos de condiciones de corrección, a saber: *condiciones preparatorias* y *condiciones de responsabilidad*. Las condiciones preparatorias expresan qué debe hacer el hablante para respetar la regla de la eficiencia. En el caso de la argumentación, esta regla requiere que sea parte del compromiso del hablante intentar no ser redundante o carecer de dirección para convencer a alguien de un punto de vista. Las condiciones preparatorias establecen que el hablante debe creer que el oyente:

a) no acepta totalmente el punto de vista expuesto;
b) aceptará el enunciado empleado en la argumentación, y

c) verá la argumentación como una defensa aceptable (o una refutación) de la proposición a la cual el punto de vista se refiere.

Si no se alcanza la primera condición, la intención de convencer a la otra parte es redundante. Si ninguna de las otras dos condiciones se alcanza, la intención del hablante carece de sentido: no es posible convencer a alguien haciendo uso de un argumento que es inaceptable para la otra parte. Si el hablante es tomado en serio, debe suponer que estas tres condiciones se logran, a pesar de que sean claras indicaciones de lo contrario.

Las condiciones de responsabilidad describen lo que el hablante debe creer para respetar la regla de la sinceridad. Para la argumentación, esta regla significa que el hablante tratará de convencer al oponente sin engaños. Las condiciones de responsabilidad que se deben respetar en la argumentación establecen que el hablante cree que a) el punto de vista es aceptable; b) los enunciados empleados en la argumentación son aceptables, y c) la argumentación es una defensa aceptable (o la refutación) de la proposición a la cual refiere el punto de vista.

Si se toma en serio al hablante, se debe suponer que respeta estas condiciones, a menos que haya indicaciones claras en el sentido contrario. De otro modo, uno sería injusto acusando al hablante de intentar confundir deliberadamente.

4.4. Violación de las reglas de la comunicación

Un hablante que cumple con el principio de la comunicación normalmente trata de respetar sus reglas y el oyente que también lo respeta normalmente supone que las reglas de la comunicación son observadas. Los problemas aparecen cuando ocurre que una de las reglas de la comunicación ha sido violada sin que el hablante haya abandonado el principio de la comunicación. En este punto, el oyente bien intencionado no supone de inmediato que el hablante a través de la falta de claridad, de la insinceridad, la ineficiencia o la falta de dirección ha quebrado la comunicación sin buenas razones. Por el contrario, trata de interpretar las palabras del hablante en un sentido tal que la aparente violación adquiere un significado posible. (No nos referimos aquí a un error de pronunciación o de escritura o a otra violación no intencional.)

En la práctica, es difícil reconocer una violación obvia de las reglas de la comunicación sin buscar de inmediato una explicación que dé sentido a esa violación. Si alguien interrumpe una conversación animada acerca de la vida amorosa de un amigo mutuo con la declaración irrelevante: "Está un poco ventoso hoy", los oyentes probablemente interpretarán esa declaración, por ejemplo, como una advertencia de que el amigo está entrando a la habitación. Los hablantes pueden sacar ventaja de esta tendencia "racionalizadora" de parte

de los oyentes y de manera intencional transmitir algo más de lo que están diciendo literalmente por medio de una abierta violación de una de las normas de la comunicación. Es exactamente lo que ocurre con las formas indirectas. Los oyentes saben lo que está ocurriendo porque es la única forma de dar sentido a una obvia violación de las reglas de la comunicación.

4.5. Diferentes formas de lo indirecto

Todas las reglas de la comunicación pueden ser empleadas para transmitir algo de modo indirecto y las violaciones de las diferentes reglas de comunicación llevan a distintas formas de lo indirecto.

La regla de la claridad establece que los hablantes deben asegurarse de que los oyentes comprenden lo que quieren decir; según el fundamento de esta regla, los oyentes pueden suponer que ello es posible para entender el significado que los hablantes quieren asignar. Una promesa expresada vagamente o en forma no clara puede interpretarse como una expresión indirecta de renuencia o incluso de rechazo:

Juan: –¿Cuándo vas a arreglar ese molinillo de café?
María: –Alguna vez.

La regla de sinceridad establece que el hablante debe ser sincero y en el fundamento de esta regla el oyente puede suponer que el hablante quiere decir lo que dice. Diciendo algo de un modo obviamente no sincero, el hablante puede irónicamente (e indirectamente) transmitir lo opuesto de lo que realmente dice:

¿Así que ya no recordás más la cara de tu ex novio? Debe sentirse dolido.

La regla de la eficiencia propone que los hablantes pueden no decir algo que sepan que será redundante o sin finalidad y, según el fundamento de esta regla, los oyentes pueden suponer que todo lo que dice el hablante no es inapropiado. Empleando la redundancia obvia, el miembro de un comité que opina que una reunión es una pérdida de tiempo puede aclarar que considera que hay que volver a tratar los temas con seriedad:

¡A partir de ahora inicio este encuentro!

Y un asunto que sufre de falta de dirección –porque no tiene respuesta– puede ser empleado indirectamente para expresar una queja:

¿Cuándo encontraré la felicidad?

La regla de la relevancia establece que los hablantes deben asegurarse de que sus enunciados son una respuesta adecuada a los que los han precedido y, en los fundamentos de esta regla, los hablantes pueden suponer que éste es el caso. Una respuesta que no se relaciona de manera obvia con lo que ha sido dicho hace un momento puede ser empleada para transmitir que el hablante rehúsa debatir sobre ese tema:

> María: –¿Cómo tomarías que invite a Juan a cenar con nosotros en algún momento?
> Gustavo: –Pienso que voy a ir a ver si hay una lata de cerveza en la heladera.

En todas estas y otras variantes de formas indirectas, los hablantes buscan no decir directamente algo que quieren decir. En la práctica, esto sucede muy a menudo. Hay muchas razones para que ello ocurra. Puede ser que lo consideren más como una cuestión de cortesía que de una demanda directa o una obligación. Puede ser que estén temerosos de perder algo si su sugerencia es rechazada. Quizá tratan de dar a la otra persona la suficiente libertad para que se forme una opinión propia. Pueden creer también que es más estratégico no expresar sus intenciones muy abiertamente. Cualquiera sea la razón, lo que dicen tiene un significado indirecto. Este significado será comprendido sólo si los hablantes se aseguran de que las violaciones de las reglas de la comunicación son advertidas e interpretadas correctamente por el oyente.

4.6. Haciendo explícitos los puntos de vista implícitos

Incluso si los hablantes no expresan en forma abierta sus puntos de vista, como una regla, esperan que los oyentes sean capaces de inferir el punto de vista de los argumentos expuestos. ¿Por qué les molestaría presentar la argumentación de otro modo?

Cuando un argumento carece de un punto de vista explícito, no es sólo obvio de modo inmediato que se perdió el punto de vista sino que también es más fácil que en el caso de otros actos de habla indirectos descubrir qué es realmente lo que se quería significar. Esto se da porque hay una herramienta extra disponible y que es la lógica (véase apartado 6.3). Toda argumentación está basada en el razonamiento y si los hablantes discuten sinceramente, no creen que este razonamiento sea inválido. Sólo entonces el argumento es una defensa aceptable o una refutación de la proposición a la cual está relacionado el punto de vista. Si un hablante sabía con anterioridad que su razonamiento no era válido, entonces el argumento sería carente de sentido. Un oyente que toma al hablante con seriedad puede suponer que el último trata de presentar un razonamiento como válido.

En el caso más simple, una defensa consiste en un argumento único, que se funda en una línea de razonamiento. Si el punto de vista que se defiende es inexpresado, entonces la conclusión de esta línea de razonamiento se habrá perdido y los oyentes que toman el argumento con seriedad supondrán que el razonamiento es válido y, por lo tanto, si fuera posible, completarán ellos mismos la conclusión perdida. En otras palabras, tratarán de formular una conclusión que lógicamente se desprende del razonamiento presentado. En el siguiente fragmento de conversación, el escultor que es entrevistado altera su oración en el medio, indicando que considera a su oyente capaz de sacar la conclusión por sí mismo:

> Un buen director de un museo es, por supuesto, el que te compra obra. Si no lo hace es, en verdad, un imbécil. El señor Bianchi nunca compró una obra mía, de modo que...

Es fácil reconstruir el razonamiento de este argumento:

1. Si un director de museo no compra mi obra entonces es un verdadero imbécil.
2. El señor Bianchi nunca compró una obra mía.

Por lo tanto: 3. El señor Bianchi es un verdadero imbécil.

Este razonamiento es válido; no hay agujeros lógicos. Si uno acepta los enunciados 1 y 2, se ve forzado a aceptar también la conclusión. Por lo tanto, suponiendo que el escultor no trata de dejar de lado el principio de la comunicación, "El señor Bianchi es un verdadero imbécil" puede ser considerado como un punto de vista implícito.

Otros casos similares pueden resolverse de la misma manera. Primero, se debe determinar qué conclusión lógica debería ocurrir. Si hay más de una posibilidad, se debe elegir el punto de vista que a la luz del contexto y de la información previa está más de acuerdo con todas las reglas de la comunicación.

4.7. Haciendo explícitas las premisas implícitas

Con la ayuda del principio de la comunicación, las reglas de la comunicación y la lógica, las premisas implícitas también pueden convertirse en explícitas. Se realiza del siguiente modo.

De manera técnica, la argumentación en la que una de las premisas ha desaparecido es un razonamiento inválido. Veamos el siguiente ejemplo:

> A Claudio le gusta cantar chamamés porque viene de Corrientes.

En sí mismo, el enunciado de que Claudio viene de Corrientes no justifica la conclusión acerca de que le guste cantar chamamés. El razonamiento es válido sólo si se le añade otro enunciado. El enunciado que necesita añadirse puede encontrarse más fácilmente estableciendo una conexión entre la premisa explícita y el punto de vista por medio de un enunciado del tipo "si..., entonces...". La premisa explícita se completa después de "si" y el punto de vista, después de "entonces":

Si Claudio viene Corrientes, entonces le gusta cantar chamamés.

Si el enunciado es añadido al argumento, entonces el razonamiento es lógicamente válido: si la premisa es verdadera, entonces la conclusión debe ser necesariamente verdadera. El razonamiento como un todo entonces tiene una validez lógica del tipo del llamado *modus ponens*:

1. Si *p*, entonces *q* (Si Claudio viene de Corrientes, entonces le gusta cantar chamamés).
2. *p* (Claudio viene de Corrientes).

Por lo tanto 3. *q* (a Claudio le gusta cantar chamamés).

En el marco de un análisis crítico constructivo de la argumentación, el razonamiento subyacente en la argumentación primero debe ser validado por medio del agregado de un enunciado del tipo "si..., entonces...". El enunciado agregado es, en verdad, sólo una repetición literal de lo que ya estaba implícito en los otros enunciados. Esto significa que, de este modo, el enunciado agregado debería ser redundante y por lo tanto una violación de la regla de la eficiencia. No hay razón para suponer que el hablante esté violando esta regla. Es más razonable –y ciertamente más constructivo– atribuir al hablante un enunciado que es más informativo y no viola la regla de la eficiencia. Esto se puede realizar, por ejemplo, añadiendo uno de los enunciados siguientes:

a. A todos los correntinos les gusta el chamamé.
b. A cada correntino le gusta el chamamé.
c. A los correntinos les gusta el chamamé.
d. A la mayoría de los correntinos les gusta el chamamé.

Luego se considera cuál de estos enunciados coincide más con el contexto verbal y no verbal del argumento y puede ser razonablemente atribuido al hablante. En este ejemplo, el enunciado "A los correntinos les gusta el chamamé" coincide con estos requerimientos. No hay indicación de que la argumentación implique cuántos son los correntinos a los que les gusta el chamamé. Es simplemente una sugerencia que es típico de los correntinos el gustar de los chamamés. Por lo tanto, el enunciado c, en ausencia de otra evidencia del

contexto, es la mejor opción. Si no hay evidencia en contra de la elección de esta interpretación particular, entonces ella puede ser vista como una premisa implícita. En el análisis del argumento, esta premisa implícita puede añadirse entre paréntesis a la argumentación original:

> El punto de vista de Olga es que a Claudio le gusta cantar chamamés porque es correntino (y a los correntinos les gusta el chamamé).

4.8. Premisas implícitas en un contexto bien definido

Hasta aquí se supuso que la argumentación se da en un contexto que no está del todo bien definido y que no brinda claves ciertas para que la premisa implícita pueda ser formulada. Sin embargo, éste no es siempre el caso. El contexto puede estar tan bien definido que requiera un pronunciamiento específico de una premisa no expresada.

Se debe ser cuidadoso de no formular la premisa implícita de un modo apresurado o vinculando nociones preconcebidas. Por lo tanto, como una regla, es mejor comenzar por la suposición de que la argumentación sucede en un contexto que no está definido del todo, a menos que una interpretación no específica sea injusta para el hablante. En otras palabras, si la interpretación no específica trae consigo el atribuir al hablante una violación de las reglas de la comunicación, entonces se debería examinar si el contexto también permite otra, más específica, que no traiga consigo una violación.

Supongamos que Norma responde a una invitación de su amiga Violeta de ir con ella a una fiesta con el siguiente argumento:

> No creo que deberías preguntarme si voy a ir contigo a esa fiesta. ¡Pedro y Margarita están en Bariloche!

Sin más información acerca del contexto, no hay aparente conexión entre el argumento ("Pedro y Margarita están en Bariloche") y el punto de vista ("No creo que deberías preguntarme si voy a ir contigo a esa fiesta"). En tal caso, al tratar de identificar la premisa implícita el oyente puede hacer un poco más que agregar el razonamiento con un enunciado del tipo "si..., entonces...", de manera que por lo menos el requerimiento de validez lógica se cumpla.

Si se sabe algo más del contexto, entonces se puede formular un enunciado más significativo que esté más próximo a la intención del hablante y por lo tanto funcione mejor. Por ejemplo, si Norma está muy triste porque su novio Pedro se fue de vacaciones con su amiga Margarita, entonces se puede realizar la siguiente formulación:

> No puede pensarse que alguien que anda mal de amores vaya a divertirse a una fiesta.

Ejercicios

1. Convertir en explícita la premisa implícita en cada enunciado de la siguiente conversación:

Juana: –Pablo no puede estar en casa porque su auto no está.
Ana: –Bueno, pero no puede haberse ido a la piscina porque su pantalón de baño está en el placard.
Juana: –De todas formas, pudo haber ido a nadar porque los miércoles hay un encuentro nudista en la pileta.
Ana: –Bueno, admitamos que ya que se llevó el auto, ciertamente no puede estar andando en bicicleta.
Juana: –Incluso esto puede no ser necesariamente así porque puede haber puesto su bicicleta encima del techo de su auto.

2. Hacer explícitos las premisas o los puntos de vista implícitos en los siguientes textos argumentativos:

a. Tienes que tener esperanza. De otra forma la vida pierde sentido.

b. No era nuestra intención emplear a los mismos actores en cada producción. Nuestro plan era que cada uno de nosotros no actuara más de dos veces, de manera de dar a cada uno una oportunidad. Pero entonces, nuevamente, me encanta actuar, era el director y el poder corrompe.

c. ¡Tuve una pinchadura! Mi salvavidas desapareció bajo el agua.

d. Leo estará en breve tiempo desempleado porque trabaja en un departamento de contabilidad y todos los trabajos de esa área serán computarizados en un plazo muy breve.

e. Una mujer por teléfono le dice a su marido: "Creo que Tomás y Julieta están en casa porque la línea telefónica está permanentemente ocupada".

f. Una madre a su hija: "Definitivamente no irás a practicar esquí porque cuando tu padre y yo éramos jóvenes no lo podíamos hacer".

g. De manera que cuando Claude Lévi-Strauss huyó a Nueva York para escapar de los nazis (su abuelo había sido rabino), comenzó a trabajar en la New School of Social Research con una perspectiva de tipo más teórico dentro de la antropología. "¡Lo prefiero porque requiere menos contacto con los seres humanos!", exclamó con una luminosidad repentina en sus ojos oscuros.

h. (Referido a los medios que provocan violencia en los chicos.) Su lógica es perversa. Es la falla propia del capitalismo. Ninguno de estos problemas existe en Cuba.

3. En una reunión pública, dos políticos están debatiendo acerca de la legalización del aborto. Expresar las premisas explícitas que están no expresadas en cada uno de sus argumentos:

Político 1: –La santidad de toda vida humana ha sido siempre un principio fundamental de nuestro partido. Los miembros de mi partido en esta cámara votarán en consecuencia en contra de la propuesta de legalización del aborto.
Político 2: –Usted está en lo correcto al plantear la santidad de toda vida humana, pero no puede incluir en ella a un feto de seis semanas. Y otro punto: ¿qué me puede decir acerca de la santidad de la vida de la madre que ha quedado embarazada en contra de su voluntad?

CAPÍTULO 5

La estructura de la argumentación

La argumentación más simple consiste en un único argumento, pero la estructura de la argumentación puede ser también mucho más compleja. La argumentación múltiple, por ejemplo, consiste en más de una alternativa de defensa del mismo punto de vista. Y en una argumentación coordinada, varios argumentos tomados juntos forman la defensa del punto de vista. Otra argumentación compleja es la argumentación subordinada, con argumentos que apoyan a otros argumentos. A través del empleo de indicadores, la presentación verbal a veces brinda alguna evidencia al analista, sea que la argumentación sea múltiple, coordinada o subordinada. A menudo, sin embargo, no existen tales indicadores; entonces puede ser dificultoso diferenciar la argumentación coordinada y la múltiple. Cuando se está en duda, a causa de la razonabilidad, el analista debería optar por el análisis máximamente argumentativo y analizar la argumentación como si fuera múltiple. Al vincularse con una reconstrucción de la argumentación subordinada bien considerada, a veces es posible, en un contexto bien determinado, llegar a una formulación específica mayor de los elementos que son dejados implícitos que, de otro modo, deberían justificarse.

5.1. Argumentos únicos

La defensa de un punto de vista a menudo consiste en más de un argumento único. Varios argumentos únicos pueden combinarse y organizarse de diferentes formas para la defensa de un punto de vista. La argumentación puede evaluarse sólo después de que está claro cómo los argumentos se organizan entre sí. Y sólo se puede determinar cuál es la estructura de la argumentación cuando se comprende cómo la argumentación compleja puede dividirse en argumentos simples.

En el caso más sencillo, una defensa consiste en un argumento *único*, esto es, un argumento que en su forma más explícita está constituido en dos y sólo dos premisas. Usualmente, una de éstas es implícita, de manera que el argu-

mento único parece conformarse con una sola premisa. Una defensa sólida de sólo un argumento único es muy común. Con frecuencia el argumento está inserto en un discurso más largo que no es primariamente argumentativo:

> Terminando aquí esta revisión de sus logros a lo largo de los años, Petrowski, me gustaría agradecerle en nombre de todos nosotros por los treinta y cinco años de trabajo en nuestra empresa. Esperemos que disfrute el resto de sus días en compañía de su esposa y de sus hijos. Ha logrado un beneficio sustantivo y estamos orgullosos de ofrecerle este viaje a Hawai, *porque ha trabajado mucho para ello.* ¡Buen viaje!

Cuando la defensa alcanza a un único argumento, el problema no es tanto cómo llegar a separar sus componentes como la identificación en primer lugar de un argumento. El argumento tiene la estructura más simple posible.

Sin embargo, para lograr una visión más completa del argumento, que será necesaria para alcanzar la evaluación, puede ser útil hacer explícita la premisa que a menudo es dejada en estado implícito en un único argumento. Esto es especialmente cierto si la premisa implícita prosigue en la discusión posterior. En el ejemplo dado, la premisa implícita es algo así como "El trabajo duro debería ser recompensado".

5.2. Argumentación múltiple, coordinada y subordinada

El primer tipo de argumentación compleja es la *argumentación múltiple*. Consiste en defensas alternativas del mismo punto de vista presentadas una después de la otra. Estas defensas no dependen cada una entre sí para sostener el punto de vista y son, en principio, de un peso equivalente. Cada defensa podría mantenerse sola teóricamente y es presentada como si fuera suficiente para defender el punto de vista:

> Posiblemente no puedes haber encontrado a mi madre en Mark y Spencer en Sheringham la semana pasada, porque Sheringham no tiene una tienda Mark y Spencer y mi madre murió hace dos años.

En el segundo tipo de argumentación compleja, la *argumentación coordinada*, los argumentos no forman series alternativas de defensa. La argumentación coordinada es un único intento de defender un punto de vista que consiste en la combinación de argumentos que pueden ser tomados juntos para conformar una defensa concluyente. Las partes componentes de la argumentación coordinada son dependientes de cada uno para la defensa del punto de vista. Pueden ser dependientes de cada uno en varios sentidos. A veces son dependientes porque cada argumento por sí mismo es demasiado débil para sostener de modo concluyente el punto de vista:

La cena estuvo organizada perfectamente, la sala era del tamaño exacto para el número de invitados, el arreglo de la mesa fue bien pensado y el servicio, excelente.

Otra forma en la que pueden ser dependientes es cuando un segundo argumento previene de posibles objeciones al primero de modo tal que lo refuerza:

No teníamos más opción que salir a comer afuera, porque no había nada para comer en casa y todos los almacenes estaban cerrados.

Una posible objeción al primer argumento, "No tenemos nada para comer en casa", es que la comida hubiera podido comprarse en un almacén. Agregando el segundo argumento, "Todos los almacenes estaban cerrados", impide que se plantee esta objeción.

La característica del tercer tipo de argumentación compleja, la *argumentación subordinada*, es que los argumentos sean dados como tales. La defensa del punto de vista inicial se hace paso a paso. Si el argumento soporte para el punto de vista inicial no puede mantenerse por sí mismo, entonces es apoyado por otro argumento y si éste requiere de otro sostén, entonces un nuevo argumento se añade y así sucesivamente, hasta que la defensa sea concluyente. La argumentación subordinada puede consistir en varios pasos:

No puedo ayudarte a pintar tu cuarto la semana próxima
porque
no tengo tiempo la semana próxima,
porque
tengo que estudiar para un examen,
porque
de otra forma perderé mi beca
porque
no estoy teniendo un buen resultado en mis estudios
porque
ya llevo en ellos más de cinco años.

En una argumentación subordinada, el hablante anticipa que ciertas partes de la argumentación necesitarán una mayor defensa. Entonces la parte a ser defendida se convierte en un punto de vista subordinado *(substandpoint)*, que es defendido por medio de una argumentación subordinada. Esta argumentación subordinada, en su momento, puede contener un punto de vista subordinado, que requiere de una defensa por medio de una subargumentación y así sucesivamente. La argumentación subordinada puede verse como una cadena de razonamientos en la que la relación más débil determina la fuerza del todo, sin tener en cuenta los otros vínculos.

5.3. La complejidad de la estructura de la argumentación

La argumentación puede ser de mayor o menor complejidad, según el número de argumentos únicos en que consista y de la relación entre esos argumentos. El número de argumentos que necesitan adelantarse depende, entre otras cosas, de la naturaleza de la diferencia de opinión que la argumentación trata de resolver. Resolver una diferencia de argumentación múltiple requiere de más de un único argumento (aunque no sea necesariamente una argumentación compleja). Cada proposición que tenga que ser defendida o refutada requiere de, por lo menos, un único argumento, así si hay varias proposiciones que tengan que defenderse o refutarse, entonces en principio varios argumentos únicos tienen que plantearse:

> Aunque puede ser que no acuerdes, pensé que Dickinson fue un buen presidente y Sanford no lo fue, porque Sanford era sólo un hábil burócrata mientras que Dickinson era realmente un político creativo.

Si la diferencia de opinión es mixta, entonces más de una parte debe presentar una defensa, cada una de las cuales puede consistir en un argumento único o en más de una argumentación compleja:

> Max: –Sanford fue un buen presidente.
> Helena: –Estoy en completo desacuerdo.
> Max: –Se manejó muy bien al recortar el presupuesto en el Congreso y pasó todas las objeciones, mientras que, al mismo tiempo, logró reorganizar todo el sistema educativo.
> Helena: –Todo lo que hizo fue llevar adelante las ideas de otros en una forma poco imaginativa, sin agregar ninguna idea original propia. Hizo un desarreglo con la escuela secundaria, para no mencionar el daño que le causó al sistema universitario, que apenas ya merece el nombre de tal.

La complejidad de la estructura de la argumentación depende de las objeciones a las que se refiera o que anticipe. Si los protagonistas encuentran o anticipan objeciones a ciertas partes de sus argumentos, entonces necesitan alcanzar la argumentación para defender esas partes con más argumentos todavía mediante la creación, por lo tanto, de argumentaciones subordinadas:

> Jacobo: –Petrewsky podría dejar el trabajo porque ya cumplió los treinta y cinco años de servicio y ya no le importa.
> Pedro: –¿Qué quieres decir, que no le importaría?
> Jacobo: –Bueno, por ahora ha estado diciendo que se lo quiere tomar con calma ¡y de esta forma tendrá posibilidad de hacerlo!

Pedro: –Pero, ¿es realmente cierto que él quiera tomárselo con calma?
Jacobo: –Sí, porque me lo dijo él mismo.

La crítica o la crítica anticipada que es considerada por la argumentación no siempre incluye el contenido de las premisas (como en el ejemplo de Petrewsky), pero puede también referirse a su poder justificador. El antagonista puede aceptar una premisa dada, pero aún duda si le brinda suficiente soporte al punto de vista. Para tomar en cuenta tal crítica, el protagonista puede suplementar la argumentación original con otros argumentos que directamente sostienen el punto de vista; así se crea una argumentación coordinada:

Guillermo: –Ésta es una casa de vacaciones piojosa, ni siquiera hay un sacacorchos.
Helena: –¿No pensás que estás exagerando un poco?
Guillermo: –Sí, pero tampoco hay vasos para el vino, las sillas no son confortables y no hay chimenea.

Las respuestas del antagonista o las respuestas anticipadas pueden llevar al protagonista a proponer no sólo una argumentación subordinada o coordinada sino también una argumentación múltiple. Dado que una argumentación múltiple consiste en varias alternativas de defensa del mismo punto de vista, cada una de ellas por sí misma debería ser suficiente, podría considerarse un "exceso". Una razón para dar argumentos adicionales es si el protagonista anticipa que uno o más de los intentos de defensa del punto de vista pueden fracasar. Si la argumentación es dirigida a un grupo importante de personas, por ejemplo, sus respuestas pueden ser bastante diferentes. Esto parece haber sido tomado en cuenta por la Sociedad contra la Blasfemia al componer su texto para una afiche de campaña:

Cuando diseñamos el cartel para las estaciones de tren, pensamos que podríamos necesitar más que una consigna principal: "¿Perdiste el tren? ¡No maldigas!". Mucha gente podría preguntarse por qué no deberían maldecir. En respuesta a esta pregunta, dimos tres argumentos que pensamos que la mayoría de las personas podrían considerar. Naturalmente, *no esperamos que cada una de estas razones en sí mismas sean igualmente convincentes para todos.*

La aceptabilidad es siempre una cuestión de grado: la gente acepta las cosas en mayor o menor medida. Ésta es otra razón por la que se emplean argumentos múltiples. Los argumentos adicionales pueden alcanzar un nivel de aceptación. Muchos argumentos pueden, por supuesto, tener el efecto inverso:

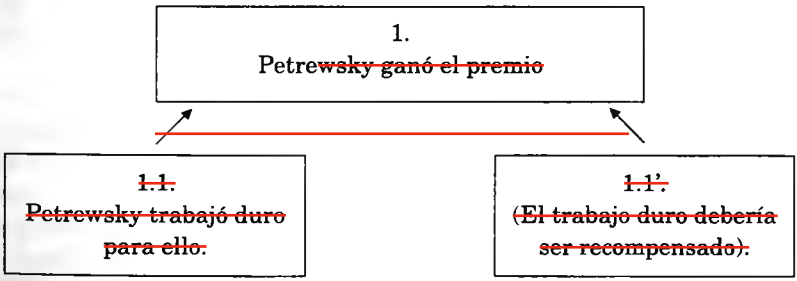
No la estoy viendo porque casi apenas la conozco. No me atraen las mujeres rubias de ninguna manera. Además, con todos los recortes presupuestarios en el trabajo, estoy demasiado ocupado estos días como para tener una escapada como ésa. Y no me olvido de que todavía te amo mucho.

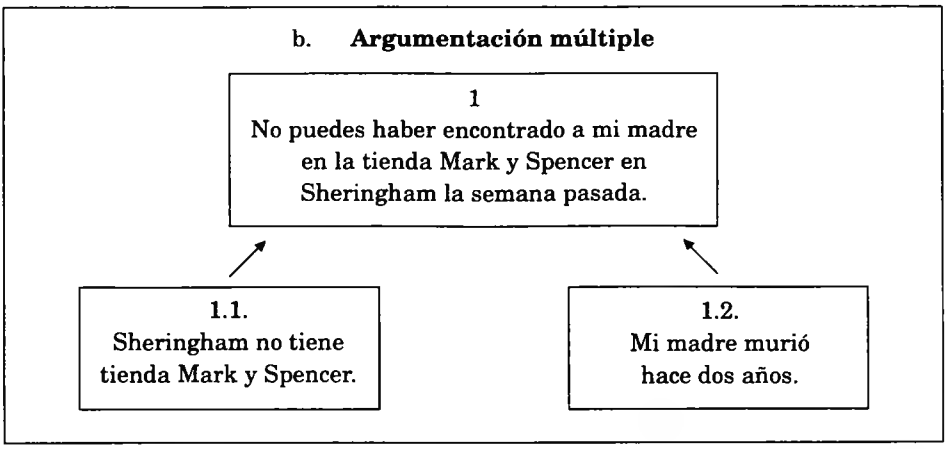
Cuando todo se dice y hace, la estructura de la argumentación está determinada por las elecciones del protagonista. En algunos casos un protagonista puede proponer un único argumento, mientras que en otras oportunidades el protagonista puede emplear una serie de argumentos únicos. La forma en la que varios argumentos únicos se refieren, uno respecto del otro y respecto del punto de vista, se refleja en la estructura de la argumentación.

5.4. Representando sistemáticamente la estructura de la argumentación

La argumentación compleja puede ser siempre separada en argumentos únicos. Y esto es lo que sucede cuando se analiza la estructura de la argumentación. Para presentar los resultados del análisis de una forma clara y concisa, se pueden emplear esquemas generales como en los cuadros siguientes:

a. **Argumentación única**





Una argumentación *única* es designada primero por el número del punto de vista al que se refiere (por ejemplo, 1), seguido de un número decimal (por ejemplo, 1.1). Una premisa implícita que se vuelve explícita se muestra entre paréntesis y se le asigna un número seguido de un apóstrofo (') (por ejemplo, 1.1'). Las dos partes que conforman un argumento único se unen por una línea horizontal y por el signo &, y una flecha relaciona la premisa explícita al punto de vista que se invoca.

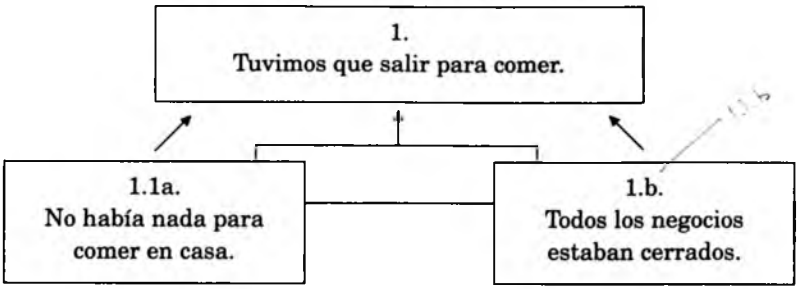
Para mostrar claramente que los argumentos que forman parte de una argumentación *múltiple* sostienen el mismo punto de vista, a cada argumento se le asigna el número del punto de vista seguido por un decimal: 1.1, 1.2, 1, 3, y así sucesivamente. Cada argumento separado tiene una flecha que lleva al punto de vista.

Para mostrar que los argumentos únicos en la argumentación *coordinada* deben ser tomados juntos para defender el punto de vista, se unen con un corchete y hay una única flecha que relaciona todo el grupo con el punto de vista. La relación de los argumentos únicos es enfatizada por la relación con líneas horizontales y asignando a cada uno de ellos el mismo número seguido de una letra (1.1.a, 1.1.b, 1.1.c, etcétera).

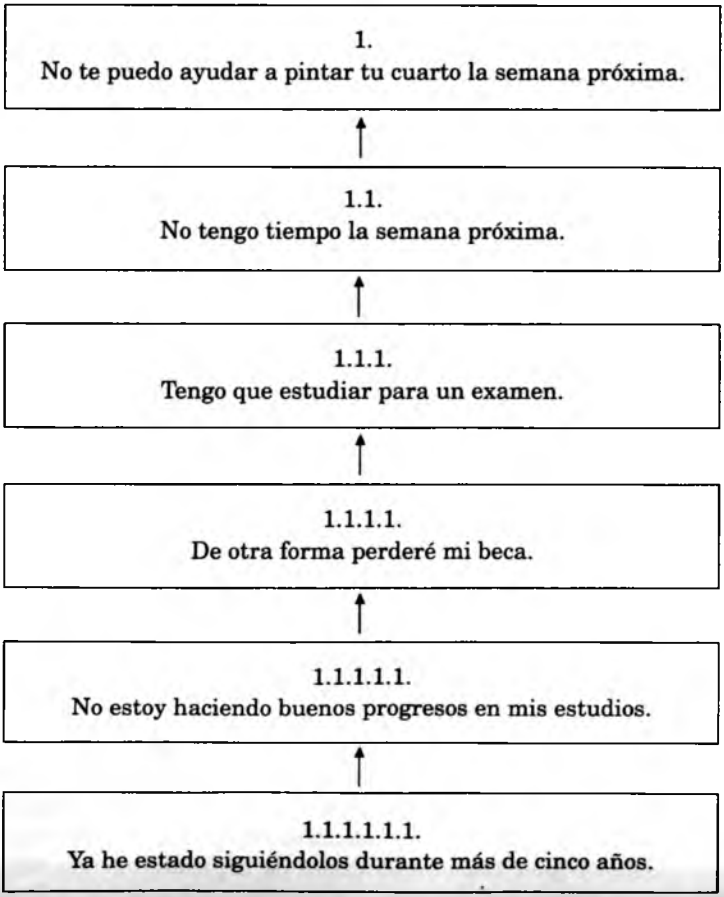
La argumentación *subordinada* se indica con el empleo de puntos decimales. Un argumento que tiene sólo un punto (1.1 o 1.1') no puede ser llamado aún subordinado.

Los argumentos subordinados están indicados por dos items (1.1.1, o 1.1.1'), los argumentos subordinados a éstos tienen tres items (1.1.1.1.) y así sucesivamente. Para enfatizar que la argumentación subordinada consiste en una cadena de argumentos que son dependientes uno del otro se los representa en una visión global esquemática como series de argumentos "conectados verticalmente", relacionados con flechas.

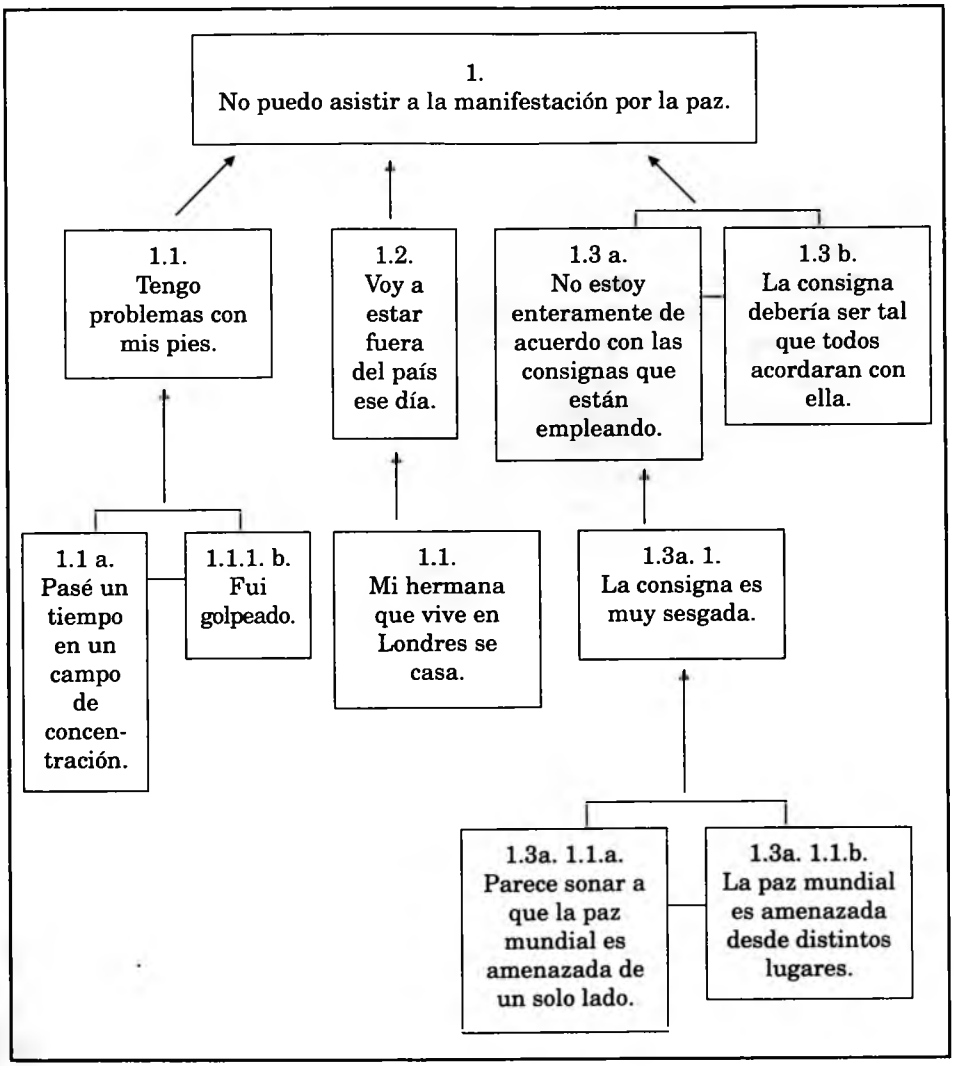
c. **Argumentación coordinada**



d. **Argumentación subordinada**



La multiplicidad, la coordinación y la subordinación también pueden darse en combinación como se ilustra en la siguiente figura:



5.5. La presentación de una argumentación compleja

Para llegar a una evaluación razonable de la argumentación, su estructura debe ser cuidadosamente identificada: ¿es única, múltiple, coordinada, subordinada o incluso más compleja?

El protagonista casi nunca indica explícitamente cómo está estructurada la argumentación. El siguiente ejemplo es una excepción a esto; aquí el escritor aclara inmediatamente que la argumentación no debe ser considerada como múltiple sino como coordinada:

> ¿Por qué las letras mayúsculas son más grandes que las minúsculas? Hay seis razones para ello; ninguna de ellas es concluyente en sí misma.

Hay, sin embargo, algunas palabras y expresiones que pueden servir como indicadores de los diferentes tipos de estructura. Los indicadores de argumentación *múltiple* incluyen *no es necesario decir, en resumen, aparte de, por no mencionar, otra razón para esto es..., un argumento para esto es..., en primer lugar, en segundo lugar, además, incidentalmente, bastante aparte de...,* y *al lado de...* Los siguientes argumentos emplean algunos de estos indicadores:

> a. No veo cómo pudiste esperar que te encontrara. *En primer lugar*, nunca me dijiste dónde está tu casa. *En segundo lugar*, no hicimos ningún arreglo. *Para no mencionar el hecho* de que habría tenido que salir del trabajo por lo menos una hora más temprano.
> b. No hay forma de decidir si ganar una medalla de oro se debe al talento o al entrenamiento. *Dejando de lado el hecho de que* el talento es un concepto muy difícil de definir, algunos campeones entrenan mucho y otros entrenan bastante poco. *Otro argumento a considerar* es que nadie nunca llegó a decir algo significativo en este punto. *Aparte de todo esto*, me gustaría señalar que el tema está planteado de una manera errónea.

Los indicadores de una argumentación *coordinada* incluyen *además (el hecho de que), por encima de eso, y sin olvidar que, especialmente porque, más, no sólo... sino también* y *de manera más importante*.

Las siguientes muestras de argumentación emplean algunos de estos indicadores:

> a. Me deberían dar un permiso. *Además del hecho* de que me gustaría comprar el almuerzo en la cafetería, como todos los demás chicos, es una lástima tener que pedir dinero siempre para los gastos escolares. *Y sin olvidar que* tengo que ahorrar para las salidas y para los regalos de mis amigos.
> b. [Puesto que eres holandés] te sería mejor estudiar inglés que francés. El inglés *no sólo* es más próximo al holandés que el francés, sino que también ya lo conoces un poco. *Además del hecho* de que se escucha mucho más inglés en la televisión, de manera que se sabe cómo suena.

En una argumentación *subordinada*, un argumento está sostenido por el otro, de manera que cada argumento de apoyo está realmente en el inicio de

un nuevo ciclo de argumentación. Por lo tanto, los argumentos variados que forman parte de una argumentación subordinada pueden estar precedidos por indicadores tipo de argumentación: *porque, por esa razón, por lo tanto, después de todo, por eso es que, dado que, en vista de*, etc. Si cada uno de estos componentes de la argumentación subordinada está marcado por uno de estos indicadores, la estructura de la argumentación se hace mucho más clara:

> El Centro de la Juventud desarrolla un importante servicio para la comunidad. Cumple con la necesidad vital de brindar un lugar donde los jóvenes puedan permanecer, *porque* algunos jóvenes no tienen un hogar adonde ir, *porque* sus padres no quieren que estén con ellos, *dado que* rechazan adaptarse a las conductas que los padres esperan de ellos, *porque* las encuentran asfixiantes.

Mientras que hay muy pocos indicadores que son empleados exclusivamente en una argumentación subordinada, hay algunas combinaciones de indicadores generales de argumentación que sólo se dan con subordinación, por ejemplo, *dado que, puesto que, porque en vista de*. Estas combinaciones suceden de modo sorprendentemente frecuente en el discurso cotidiano:

- Preferiría no quedarme más, *dado que* estoy tan cansado que encontrarás que soy una compañía aburrida.
- Pienso que es lindo, *puesto que* el color es tan encendido que resulta brillante.
- Desafortunadamente no puedes quedarte después de esta noche en casa. *Porque en vista del hecho de que* mi madre permanece con nosotros, no habrá demasiado espacio en la casa.

Hay algunas expresiones para rodear un argumento complejo que tiende a ser empleado sólo con una argumentación coordinada o subordinada, por ejemplo, *concluyo que, esto se sigue de, en conclusión, se sigue de esto que, tomando todo esto en consideración, todas las cosas consideradas creo que las justifiqué diciendo que, ergo*. Estas expresiones son un poco pomposas para ser empleadas como conclusión de un argumento único, y no son empleadas con una argumentación múltiple.

Un punto de confusión es que algunas palabras –incluso algunas comunes– son empleadas para señalar argumentaciones múltiples y coordinadas. Los ejemplos incluyen *y, también, y también, además* y *asimismo*.

5.6. Un análisis máximamente argumentativo

La argumentación coordinada y la argumentación múltiple no son siempre fáciles de diferenciar entre sí. Rara vez los hablantes establecen qué tipo de argumentación compleja están empleando y los indicadores no pueden ser confiables como signos de ello.

A veces la única forma de decir si la argumentación es coordinada o múltiple es mirar el contenido de los argumentos y el punto de vista. En el siguiente ejemplo, el contenido de *a* es claramente coordinado y el de *b* es claramente múltiple:

> a. Pienso que deberíamos comprar esta bufanda, porque es linda y cálida y siempre podemos cambiarla.
> b. Por supuesto, deberías comprar esa computadora portátil. No es tan cara y es bueno ser un poco extravagante en algo que se emplea para trabajar todos los días, ¿no crees?

En *a*, el hecho de que esa bufanda puede ser cambiada no es en sí mismo una razón suficiente para comprarla. Por lo tanto, los dos argumentos tienen que ser tomados en conjunto. En *b*, los dos juntos no son argumentos concluyentes que pueden ser vistos fácilmente como alternativos; obviamente el segundo argumento toma en cuenta que el primer argumento ("No es tan cara") podría no ser aceptado.

En algunas oportunidades, no es del todo obvio si cada argumento intenta la defensa separada de un punto de vista o si los argumentos tratan de ser concluyentes sólo cuando se los toma en conjunto, como en el siguiente ejemplo:

> El libro fue seriamente dañado durante el transporte. Hay rasgaduras en la tapa y las cinco primeras páginas están marcadas.

Si uno de los argumentos únicos en la argumentación compleja tiene falta de solidez, entonces las consecuencias para evaluar la argumentación como un todo son muy diferentes según si la estructura es coordinada o es múltiple. En la argumentación múltiple hay más que una línea de defensa, de manera que si una está incluida, las otras también lo están y pueden aun brindar una defensa concluyente del punto de vista. En la argumentación coordinada hay sólo una línea de defensa, de manera que si una parte es eliminada, toda la defensa se debilita o se destruye.

Dado que afecta al resto del análisis, es importante determinar lo más cuidadosamente posible si la argumentación es coordinada o múltiple. De esta manera, se puede considerar no sólo la presentación verbal con indicadores posibles y con otras claves sino también el principio de la comunicación y la

suposición de que el hablante está haciendo un intento serio de resolver una diferencia de opinión.

En casos auténticamente ambiguos, donde hay más de una razón para elegir la argumentación coordinada o la múltiple, es preferible optar por un análisis como una argumentación múltiple. Esto asegura que cada parte de la argumentación sea juzgada por sus propios méritos y que la solidez de cada argumento sea examinado debidamente. Si cada uno de los argumentos únicos por sí mismo es suficiente para defender el punto de vista, entonces la argumentación que consta de dos o más argumentos debe ser inexpugnable. Y si uno de estos argumentos está encabalgado con el otro, no provoca daños irreparables para la defensa. Esta aproximación –elegir analizar la argumentación como múltiple en caso de ambigüedad– es llamada (en analogía con la estrategia de interpretación máximamente argumentativa) "estrategia del análisis máximamente argumentativo".

La argumentación coordinada y la múltiple de manera muy frecuente se encuentran una al lado de la otra:

> No estoy muy satisfecho con este libro, porque el precio es demasiado alto. En segundo lugar, está en francés, mientras que mucha más gente lo podría leer si estuviera en inglés. En tercer lugar, no fui autorizado a trabajar con él.

Esta argumentación tiene la siguiente estructura:

1. No estoy muy satisfecho con este libro.
1.1. El precio es demasiado alto.
1.2.a. Es un libro en francés.
1.2.b. Si estuviera en inglés, mucha más gente podría leerlo.
1.3. No fui autorizado a trabajar con él.

5.7. Premisas implícitas y argumentación compleja

Como se explicó en el capítulo 4, para el caso de la argumentación que no tiene un contexto muy definido, cuando se vuelven ~~implícitas~~ las premisas ~~explícitas~~ es preferible suponer que para cada argumento único incompleto hay una premisa implícita. Cuando el contexto es bien definido, usualmente se puede especificar un poco más la premisa implícita. Incluso suele suceder que toda una cadena de argumentos subordinados estén implicados y entonces se los puede reconstruir.

Supongamos que la cantante Madonna aparece en una publicidad en la televisión rodeada por un grupo de miembros atractivos del jet-set, y le propone a la audiencia el siguiente mensaje:

Usted debería usar la loción para la piel Wonder. ¡Yo misma la uso!

Claramente, aquí hay algo implícito. Si no sabemos nada más acerca del contexto de estas expresiones, podríamos pensar que la premisa implícita tiene algo que ver con "Todo lo que Madonna haga usted lo debe hacer". Pero en este contexto particular lo podemos mejorar. Sabemos que Madonna aparece en la televisión y que pertenece al jet-set, algunos de cuyos miembros hemos visualizado. Esta información del contexto nos permite darnos cuenta de una formulación más específica (y más compleja) de la premisa implícita, que lleva a la siguiente reconstrucción de la argumentación de Madonna:

1. Usted debería usar la loción para la piel Wonder.
1.1. Madonna usa la loción para la piel Wonder.
(1.1.') (Todo lo que haga Madonna usted también lo debería hacer.)
(1.1'.1) (Madonna pertenece al jet-set.)
(1.1'.1') (Todo lo que haga el jet-set debe ser imitado.)

"Todo lo que haga el jet-set debe ser imitado" es una premisa implícita que se relaciona con la premisa implícita "Madonna pertenece al jet-set" con el punto de vista implícito "Todo lo que haga Madonna usted lo debería hacer". Esto está indicado por medio de los dos apóstrofos (' ') que siguen al número de esta premisa.

Una persona que haya olvidado que Madonna pertenece al jet-set (1.1'.1) debería recordarlo a partir de las imágenes de la publicidad televisiva. La propaganda de la televisión posibilita un contexto bien definido. Sin este marco, la formulación de la premisa implícita "Todo lo que Madonna hace usted también lo debe hacer" (1.1') sería una interpretación demasiado libre. Y sin añadir este argumento implícito a la argumentación subordinada implícita necesaria para sostenerla, la argumentación completa carecería de la justificación que este contexto bien definido brinda.

En este ejemplo, el contexto está bien definido porque el anuncio de la televisión en el cual la argumentación está incluida brinda un claro contexto y porque Madonna es una personalidad reconocida. En otras palabras, las claves se encuentran fuera de la presentación verbal. Pero en otras instancias puede ser la presentación verbal (todo lo que es dicho) lo que brinda las claves, en cuyo caso hablamos de un contexto verbal bien definido. En ambos casos, cuando se analiza la argumentación, todas las claves contextuales deben emplearse. Hablando en términos generales, cuanto mejor sea definido un contexto, habrá más compromisos específicos que pueden atribuirse al hablante.

En el mismo sentido, los puntos de vista implícitos a veces pueden ser formulados más específicamente. Una variación del ejemplo de Madonna en el mismo contexto ilustrará esto:

Uso la loción para la piel Wonder.

En un análisis de este enunciado, la argumentación se puede reconstruir de la siguiente manera:

(1) (Usted debería comprar la loción para la piel Wonder.)
(1.1.) (Usted debería usar la loción para la piel Wonder.)
(1.1') (Para usar la loción para la piel primero tiene que comprarla.)
1.1.1. Madonna usa la loción para la piel Wonder.
(1.1.1') (Todo lo que haga Madonna usted también lo debería hacer.)
(1.1.1'.1) (Madonna pertenece al jet-set.)
(1.1.1'.1') (Todo lo que haga el jet-set debería ser imitado por usted.)

Ejercicios

1. En los ejemplos siguientes, ¿la argumentación es coordinada, subordinada o múltiple?

a. Hay dos razones por las cuales el drama holandés es prácticamente desconocido en el mundo. En primer lugar, el asunto que trata una obra holandesa no tiene un interés universal y, en segundo lugar, el holandés no es una lengua muy hablada.

b. Debo haberle dado una impresión patética. Primero lo seguí a África central y, después de eso, lo acompañé incluso a un viaje de seis meses de caminata.

c. Es un país considerable. No se puede decir que tenga luz solar, sin embargo, cuenta con quince millones de habitantes.

d. Tía Ágata pensó que la casa debía ser expropiada. Olía a pescado podrido por todas partes y la escalera estaba rota.

e. El uniforme del equipo se ha convertido en un tema recurrente en nuestras reuniones. En mi opinión es tiempo de dejar de discutir acerca del uniforme del equipo y dejarlo de lado junto con los partidos que jugamos. Porque aquellos partidos no sirven para ningún propósito, ya que los miembros del equipo usan de todas formas números.

2. Identificar la estructura de la argumentación dada para el punto de vista que está en bastardilla en los siguientes textos.

a. *El criterio de Boultbee*
Si lo contrario del enunciado es absurdo, entonces el enunciado original es un insulto a la inteligencia y nunca debería haberse hecho. *(Enunciado: un juicio, lo contrario del cual es absurdo, no debería formularse.)*

b. Todos los dichos que se escuchan acerca de las deficiencias lingüísticas están basados generalmente en prejuicios sociales. En esta conferencia, defenderé la proposición de que *no hay deficiencias lingüísticas en chicos provenientes de la clase trabajadora* porque la deficiencia lingüística no existe en absoluto –en nadie– e incluso no podría existir ni aquí ni en ninguna otra parte.

c. *Pensó que ella había actuado de manera incorrecta*: debería haber admitido que él estaba en lo correcto, o debería haber dicho que ella no lo había comprendido.

d. *Artículo del periódico acerca del asesinato de Bille-Jo Jenkins*
El padre adoptivo de Billie-Jo Jenkins fue encarcelado de por vida la noche después de que fue condenado por su crimen "horrendo" con un puñal de dieciocho pulgadas, al que el tribunal de justicia describió como una evidencia compulsiva.
Sion Jenkins, de cuarenta años, presidente de la Cámara de Diputados, fue encontrado culpable al final de un juicio de dos días de tal salvaje asesinato de una niña de trece años. Hubo algunos gritos de "Eres un monstruo" y "Asesino" provenientes de las compañeras de la familia directa que se sentó en la galería pública del tribunal. Dos mujeres rompieron en llanto. Los familiares de Billie-Jo también profirieron aullidos.
La madre de la estudiante, Deborah Harry, sollozaba silenciosamente mientras su padre saltó de su silla y golpeaba en el aire.
El juez, el señor Justice Gage, le dijo a Jenkins: "Fue un ataque furioso, el motivo sólo usted lo conoce. Esta chica estaba a su cargo como hija adoptiva. En ese momento usted era presidente de la Cámara de Diputados, un hombre en una posición de confianza y autoridad respecto de la niña. Estos hechos iniciales son suficientes para mostrar *de qué crimen horrendo se trata*".

3. Analice la estructura de la argumentación en los siguientes textos:

a. *Autoridad de educación sanitaria*
Nunca es fácil tratar de encontrar el momento exacto para decirle a su pareja que debe usar preservativo. No importa cuánto haya durado la relación. Pero si se lo deja para más adelante, se convierte en algo casi imposible.
Una vez que se está completamente desnudo ya se está muy comprometido física y emocionalmente y se corre el riesgo de no usar ningún tipo de preservativo.
Lo que significa que no sólo se corre el riesgo de un embarazo indeseado sino también de contraer alguna enfermedad de transmisión sexual, como gonorrea, clamidia y, por supuesto, HIV, el virus que conduce al sida.
Entonces, ¿por qué no decir que se debe usar preservativo cuando todavía se está vestido? En este caso todavía se está en control de las emociones, todavía se puede plantear que ambos quieren tener relaciones sexuales. ¿Qué sucede si la otra parte no tiene esa precaución? Entonces es bueno llevar algún preservativo, por las dudas. Porque si hay alguna cosa que se debe usar en la cama, con seguridad, es el preservativo.

b. En los textos que siguen, señalar los puntos de vista y los argumentos; marcar, en caso de existir, los indicadores de argumentación; representar la estructura argumentativa propuesta, indicando si existen ar-

gumentos múltiples, coordinados y subordinados, e indicar las etapas en cada uno de ellos.

b.1. *Debate. Papeleras: ampliar la mirada*
Lo peor es polarizar las ideas (© *Clarín*, 15 de febrero de 2006)

La instalación de papeleras en Fray Bentos enfrenta, a ambas márgenes del río Uruguay, criterios que tienden a hacerse más rígidos. Mirar sin prejuicios el conflicto ayudará a encontrar soluciones equilibradas.
Vicente Palermo. (Politólogo, Conicet-Instituto Gino Germani, Universidad de Buenos Aires)

En el mundo entero hay quienes tienen una idea platónica del interés nacional. Creen que *la nación es una entidad por encima de las personas* que comparten una nacionalidad, entidad con vida propia e intereses permanentes, de existencia sólida como las montañas. Para ellos, *la nación es una comunidad de destino*, un proyecto común, y hay problemas porque la gente lo olvida demasiado frecuentemente. Y el buen patriota se diferencia del malo en su capacidad de detectar el interés nacional y luchar por él.
Cuando aparece algún conflicto, el mundo de quienes así piensan se divide en dos: *de un lado, los que tienen razón y son buenos, y del otro, los que están equivocados y son malos*. Cuando un conflicto es enteramente doméstico –por caso, entre trabajadores y empresarios– esta forma de ver las cosas logra mantenerse en pie gracias a la coartada de considerar que *el interés nacional está por encima de los intereses sectoriales*.
Si éstos dividen, el interés nacional no se da ni por enterado, superior o –para usar la peor retórica– inmarcesible. Y si las cosas se complican (suele ocurrir), la coartada lleva rápidamente al punto final: divisiones facciosas contrarias al interés nacional.
Para quienes así piensan todo es muy fácil cuando el conflicto involucra otras naciones, ya que ahí el interés nacional se encarna sin la menor dificultad: hay que hacer tal cosa o tal otra. Quien no lo entiende simplemente no es capaz de detectar el interés nacional (o por motivos aún peores).
Esta aparente facilidad de las cosas choca de frente contra un mundo que siempre fue complejo y que hoy en día nos sirve en bandeja un conflicto caliente, indiscutiblemente internacional y en el que, no obstante, las dificultades para la detección del interés nacional saltan a la vista: las *papeleras de Fray Bentos*.
Muchos argentinos piensan que las papeleras contaminan y por ello hay que oponerse a su construcción; pero muchos otros creen que alguna

contaminación es inevitable, que la de las papeleras no es tan grave, que nuestro desarrollo precisa más y no menos papeleras y, más aún, han hecho saber sin tapujos que les gustaría que se radicasen en sus provincias. Otros argentinos creen que lo que perjudica el interés nacional en este conflicto es haberlo llevado tan lejos, porque por encima de los eventuales costos ambientales está el alto precio que pagamos al deteriorar el vínculo tan relevante que tenemos con Uruguay, hermano desde los tiempos de Artigas y socio en el proceso de integración. Y no faltan los argentinos que estiman que se defiende mejor el interés nacional consolidando el imperio de la ley en lugar de forzar la mano con medidas de fuerza. En suma, si hay algo en que *no debería convertirse este conflicto que afecta a argentinos y uruguayos es en una polarización nacionalista*.

Si el interés nacional existe, para hallarlo deberíamos seguir el ejemplo de los príncipes de Serendip, que encontraron lo que habían buscado obsesivamente sólo una vez que dejaron de buscarlo y precisamente porque abandonaron su búsqueda. Claro que los argentinos no pensamos así. ¿Qué ocurriría si, por caso, un presidente –del que se exige tomar posición allí donde se supone está el interés nacional comprometido– dijera que no le incumbe tomar partido y sí, en cambio, asegurar el marco en el cual las transacciones más beneficiosas puedan ser concretadas?

b.2. *Se trata de control ambiental, no de soberanía*
Enrique Martínez (presidente del INTI)

En esta dolorosa y demasiado prolongada controversia alrededor de la instalación de plantas productoras de celulosa en Uruguay, acaba de aparecer un argumento que tiene un valor especial para poner en foco la discusión.

Agregada a los otros reclamos de contaminación del aire, del río o del suelo, se habla de contaminación visual. Esto es: las gigantescas chimeneas y su humo, aun cuando fuera totalmente inocuo, quebrarán la armonía del paisaje en la zona turística cercana a Gualeguaychú.

Es muy útil la referencia, porque deja en evidencia que estamos ante una situación donde *es inevitable considerar criterios diferentes* y esta diferencia se hace aquí notoria en aquello que se mira, aquello a lo que se presta atención corporal.

Para una sociedad no debería haber peor contaminación visual que la pobreza. No es para nada casualidad que las dictaduras hayan intentado tapar con paredes las villas miseria que bordean lugares de mucho tránsito. Lo que no se ve no existe, dice la conciencia dormida o, mejor, domesticada.

Si el programa forestal –celulosa y ojalá en un futuro papel, industria gráfica del Uruguay– permite a nuestros vecinos avanzar con fuerza en un camino industrial, reducirán la pobreza.
Si es así, *una mirada serena y objetiva podrá ver una sociedad con mucho mejor calidad de vida que la actual*, a pesar de que haya unas cuantas chimeneas más en el paisaje de la región, o tal vez por ello.
Hay una condición para esa combinación virtuosa: que las chimeneas o las descargas al río o a rellenos sanitarios *no pongan en riesgo la salud de los humanos o de la flora o de la fauna*.
Si los efluentes de la producción de celulosa no pudieran ser controlados para cumplir con esa condición, debería cambiarse el proceso o en última instancia no producirse celulosa blanqueada. Pero el punto es que *pueden ser controlados*.
Los argentinos tenemos varias historias trágicas por dar una mirada excluyente a lo productivo y olvidarse del hombre y de su entorno. Por mencionar un solo ejemplo, *la minería del plomo en Jujuy destrozó los pulmones de miles de compatriotas por décadas*. Si dedicáramos tiempo a esto, podríamos encontrar al menos *un ejemplo grave en cada provincia argentina*, algunos actuales. Eso es posible y hasta previsible, porque nuestro sistema económico –el de casi todo el mundo– se motoriza por el *lucro empresario* y para las empresas el *control ambiental es un costo*, que la mayoría de las veces no tiene relación alguna con la calidad de su producto. O sea: pueden producir y vender leche, celulosa, azúcar o lo que sea, de alta calidad, *mientras a la vez deterioran la salud de sus trabajadores y de la comunidad que las contiene*.
¿Quién evita eso? Una legislación apropiada; organismos que la apliquen con rigor y seriedad; una comunidad informada y que reclame frente a toda duda razonable.
Esa secuencia ha fallado groseramente en los primeros eslabones, especialmente en el segundo, en toda la región, lo cual lleva al descreimiento generalizado de las comunidades que podrían ser afectadas.
Diría que si alguna evidencia adicional se necesita para abonar ese juicio es la llamativa *ausencia de protagonismo empresario en esta controversia*, no sólo de aquellos involucrados de manera directa, sino de los *industriales, tanto argentinos como uruguayos*, ante el crecimiento de un sentimiento que los involucra negativamente.
Hay empresas líderes de nuestro país que no estarían en condiciones de superar una audiencia pública sobre su política de control ambiental.
En este marco es que creo necesario llamar a la reflexión, como simple ciudadano común, fuera de toda responsabilidad de funcionario. Porque me resulta ciertamente angustiante que *errores simétricos de enfoque* lastimen la posibilidad de convergencia de un gobierno que reivindica todos los ideales con que sueño desde hace cuarenta años, como el del

presidente Kirchner, con el gobierno de la fuerza popular por excelencia de Uruguay, que después de toda una vida de lucha puso en la presidencia al doctor Tabaré Vázquez.
No estamos ante problemas de soberanía. Estamos ante la necesidad de reclamar a empresas internacionales, que dominan las mejores tecnologías disponibles, que demuestren frente a los técnicos de los dos países que *controlan como corresponde los efluentes de sus plantas productivas* y que a partir de allí se sometan a un monitoreo permanente de su trabajo. Se trata de un caso en que se requiere la *máxima expresión del Estado como promotor de la economía y de la vida*, de modo inseparable, utilizando a las empresas como instrumento privado de una política pública, o sea poniéndoles las condiciones que se consideren convenientes.
Si eso sucede, un minuto después, debería seguir el mismo trabajo al interior de cada frontera, con cada sector industrial. Para bien de todos.

d. *Parques y plazas, el ejido urbano*
"Nueva York aún necesita parches verdes", por Thomas Balsley (22 de julio)
Al editor:
Como antropólogo cultural que ha dedicado veinticinco años al estudio de la importancia psicológica, social y cultural de los parques y las plazas, querría ofrecer incluso una evidencia mayor de lo que debería ser el rediseño y la no eliminación de los espacios públicos urbanos.
Ya en un trabajo acerca de las plazas en América Latina, descubrí que el espacio público bien planificado incrementa la tolerancia social a través del intercambio entre clases sociales diferentes y los diferentes géneros. Los ámbitos públicos urbanos en Nueva York, así como también en México y Costa Rica, brindan un importante espacio para que se expresen y se intercambien ideas y valores.
Además, muchos parques de vecindarios sirven como lugares de esparcimiento para gente de medios modestos. Reducir las oportunidades de relajación y esparcimiento tiene muy poco sentido cuando las necesidades son tan grandes.

e. *Un impuesto que parece destrozar los nervios*
Sobre "El sentido moral en la revocación del impuesto estatal", por Alan Wolfe (24 de julio)
Al editor:
Es verdad, con seguridad, que la mayor parte de los padres estadounidenses, como los padres de todo el mundo, tienen un deseo profundo de que sus hijos prosperen. Es también cierto que los congresistas republicanos han estado tratando de explotar este deseo como una forma de

generar apoyo para revocar los impuestos públicos.
La anulación beneficiaría en principio a aquellos que ya están en una posición excepcionalmente buena para atender a sus hijos, incluso con el impuesto aplicado. Y no haría nada para aquellos estadounidenses que no participaron de la reciente prosperidad y que no tienen ninguna riqueza para dejar a sus hijos.
Por esto mucha gente –incluyendo muchos padres– se opone a la eliminación del impuesto estatal. Y por esto deberíamos ser cautos acerca de llegar a conclusiones, como las del señor Wolfe, que considera que la anulación del impuesto "corresponde a los instintos morales básicos de la mayoría de los estadounidenses".

f. *Carta al editor*
El crimen de lesa humanidad (© *La Nación*, Buenos Aires, 16 de septiembre de 2005)
El acuerdo para negociar el ingreso de Turquía a la Unión Europea debe ser considerado como un hecho trágico y no histórico para la comunidad internacional. Una vez más, el accionar turco ha puesto de manifiesto su política de negar un innegable episodio de la historia: el comienzo de una persecución feroz desatada por el Imperio Otomano (hoy, el Estado turco), que culminó con la muerte de un millón y medio de armenios, convirtiéndose en el primer genocidio del siglo XX. La conducta de Gran Bretaña aliada a Estados Unidos demuestra claramente que los intereses económicos y políticos están por encima de los seres humanos. Esa indiferencia hacia la intervención en los casos de genocidio, como ocurrió en 1915, se refleja en la decisión de integrar a un país de mayoría musulmana, que no posee la dignidad de enfrentar su pasado y que no tiene la fortaleza espiritual de reconocer el crimen de lesa humanidad. Como ciudadano argentino de origen armenio, debo valorar la estructura de los derechos humanos como recurso para que se ejercite la memoria y se evite el olvido. El reconocimiento del genocidio cometido contra el pueblo armenio debe ser la mayor exigencia de la comunidad internacional para que Turquía pueda ingresar en la Unión Europea.

4. Señalar las proposiciones que son el núcleo argumentativo del siguiente texto, indicar las posiciones del protagonista y del antagonista, formular una revisión analítica de la estructura argumentativa de los dos primeros párrafos y fundamentar por qué se piensa de ese modo. Finalmente, pasar las premisas implícitas a explícitas en el siguiente argumento: "El lugar propio para la adquisición del conocimiento de las lenguas es la escuela secundaria. Después de todo, allí es donde se debería brindar la enseñanza en lenguas extranjeras".

¿Por qué no el holandés?
Por Céline van Lier
La Universidad de Amsterdam recientemente ha develado un plan para dar la cuarta parte de todas sus conferencias y cursos en lenguas extranjeras. La universidad da dos razones para esto en su IX Plan de Desarrollo Público: por un lado, la posibilidad que se abre para que los estudiantes extranjeros sigan un programa completo en cada una de las facultades de Amsterdam y, por otro, la ampliación en cuanto a la educación de los estudiantes holandeses en la Universidad de Amsterdam, como resultado de lo cual sus posibilidades en el mercado internacional laboral serán mayores. No creo que esto sea así, que dar disertaciones en lengua extranjera sea prudente. Y creo que puedo demostrar por qué estoy en desacuerdo.
En primer lugar, soy de la opinión de que no es deseable ni incluso necesario hacer de la educación algo más atractivo para los estudiantes extranjeros. Después de todo, va de suyo que atraer a un número cada vez mayor de estudiantes extranjeros repercutirá sobre la calidad de la educación, ya que ésta decaerá. El acceso a la educación se reduce cuando se ofrece (y se da) en una lengua que no es la nativa de los estudiantes y profesores. Nadie se maneja tan bien como en su lengua nativa, por lo tanto, la transferencia de conocimiento se verá obstaculizada. Además, la mayoría de las facultades ya tienen que manejar una cantidad excesiva de estudiantes.
Asimismo, a la cuestión de si esto será en detrimento de la calidad de la educación o no, se agrega también el tema de si para los extranjeros no es posible, por el momento, seguir un programa completo. La respuesta es sí; si, por lo menos, primero siguen un curso de holandés (provisto enteramente por la Universidad de Amsterdam). Y es mejor mantener esa situación. ¿Por qué es más justo que miles de estudiantes holandeses tengan que tolerar cursos en lengua extranjera, o que un puñado de estudiantes extranjeros tengan que tomarse el trabajo de aprender la lengua de su lugar de residencia?
En segundo lugar, creo que es preferible mejorar la posición competitiva de los estudiantes holandeses de diferentes maneras. El lugar propio para la adquisición del conocimiento de las lenguas es la escuela secundaria. Después de todo, allí es donde se debería brindar la enseñanza de lenguas extranjeras. Si las universidades comienzan enseñando tales herramientas básicas, entonces el próximo paso obvio es que la aritmética y la escritura también formarán parte del currículum.
Para sintetizar, se puede decir que brindar conferencias y cursos en lengua extranjera no le servirá a nadie para obtener beneficios. No es muy remoto suponer que este plan no es nada más que un objeto de prestigio para la Universidad de Amsterdam. El que nadie dude en excluir a nues-

tra propia lengua puede ser sorprendente, ¿pero no fue Simon Stevin* quien una vez dijo que el holandés en particular estaba eminentemente destinado a los trabajos académicos?

* Simon Stevin es un importante matemático holandés del siglo XVI.

II. EVALUACIÓN

CAPÍTULO 6

La solidez de la argumentación

Cuando se evalúa la argumentación, ésta primero debe examinarse con relación a las inconsistencias lógicas y pragmáticas. Luego, debe evaluarse cada argumento individual para determinar si se basa en un razonamiento válido. Para hacerlo, todo elemento implícito debe volverse explícito. Puesto que la premisa implícita usualmente es también una clave para saber qué tipo de argumento se está empleando, indica qué esquema argumentativo relaciona la premisa explícita con el punto de vista. Esto es provechoso cuando se evalúa la consistencia de cada argumento aislado: entonces se debe determinar si los enunciados argumentativos constitutivos son aceptables y si todas las preguntas críticas pueden ser respondidas y son relevantes para el esquema argumentativo empleado.

6.1. Evaluación de un discurso argumentativo

El discurso argumentativo puede ser defectuoso en varios sentidos. Puede haber contradicciones en la argumentación como un todo y los argumentos individuales pueden ser inaceptables o erróneos. Para evaluar la solidez de la argumentación y determinar si el punto de vista ha sido defendido de manera concluyente, primero se deben examinar tales debilidades.

La evaluación de la argumentación debería basarse en un análisis sólido. La falta de aceptación de una parte de una argumentación múltiple, por ejemplo, tiene consecuencias bastante diferentes acerca del juicio global de la falta de aceptación de una parte de una argumentación coordinada o subordinada. En el caso de la argumentación subordinada, un vínculo débil en la cadena de argumentos socava la fortaleza del conjunto. En el caso de la argumentación coordinada, el resultado es que la defensa global también se ve debilitada. En el caso de la argumentación múltiple, el resto de la defensa se mantiene, de manera que hay suficientes posibilidades de que ésta sea concluyente.

Para evaluar la solidez de la argumentación, todo el complejo de la argumentación debe separarse en argumentos individuales, cada uno de los cuales

debe evaluarse. Es recomendable, sin embargo, no proceder a la evaluación de los argumentos individuales antes de determinar si la argumentación como un todo es consistente.

Las inconsistencias en el discurso argumentativo son de dos tipos: lógicas o pragmáticas. Una *inconsistencia lógica* se da cuando los enunciados se hacen de manera que ambos son contradictorios entre sí, de modo que ninguno de los dos puede ser verdadero. Por ejemplo, en un artículo publicado en una revista dominical, firmado por un psicólogo que se refería a dos textos de "androgología", se señalaba que no puede ser verdadero que esta rama del trabajo social sea al mismo tiempo una profesión en la que la gente trata de influir activamente en la conducta de sus clientes y una profesión en la que la gente no trata de influir en la conducta de sus clientes. El autor combina las perspectivas de los dos textos en los que se apoya en un argumento (múltiple) y sostiene que lógicamente se contradicen entre sí:

> En el número de la última semana de la revista *Open Forum* aparecieron dos artículos defendiendo la importancia de la androgología. ¿Qué es exactamente la androgología? El objetivo de esta disciplina académica es incrementar la competencia de los trabajadores sociales. ¿Quiénes son los trabajadores sociales? Según uno de los artículos, se trata de gente que activamente *trata de influir* en la conducta de los chicos desfavorecidos con los que trabajan. Según el otro artículo, se trata de gente que *no trata de influir en la conducta de sus clientes*. Entonces, pues, ¿qué es la androgología? Subsiste como un misterio para mí.

Cuando la argumentación contiene dos enunciados que, aunque no sean lógicamente inconsistentes, tienen consecuencias en el mundo real que son contradictorias, se llama *inconsistencia pragmática*. La promesa "Te llevaré en auto" no contradice en un estricto sentido lógico el enunciado "No sé manejar", pero en la conversación cotidiana es inaceptable que tal promesa sea seguida de un enunciado de ese tipo. La formulación de la promesa no es consistente con el enunciado.

Otro ejemplo de inconsistencia pragmática se presenta en el artículo de un periódico cuando se describe un debate entre dos políticos, Félix Rottenberg y Elco Brinkman:

> Rottenberg no salió bien de este debate a partir de la consistencia interna de los señalamientos que fue desarrollando, porque repetidamente atribuyó los puntos de vista de su oponente Brinkman a los antecedentes familiares de éste. Rottenberg hizo esto de un modo tan reiterado que en un momento Binkman dijo a disgusto: "Deje a mi padre fuera de todos estos asuntos". ¿Cómo puede Rottenberg criticar la orientación familiar de la línea partidaria de los demócratas cristianos y al mismo

tiempo mantener la suposición de que los puntos de vista de cada uno se derivan primariamente de la atmósfera del hogar de la infancia?

Después de que cada inconsistencia lógica o pragmática sea identificada, se puede iniciar la evaluación de los argumentos únicos individuales que organizan el discurso argumentativo.

La consistencia de cada uno de estos argumentos únicos, que tratan de contribuir a la defensa de un punto de vista, se aprecia por lo que contribuyen a acrecentar la aceptabilidad del punto de vista. En otras palabras, cada argumento único puede ser juzgado según el grado respecto del cual se justifica (o refuta) la proposición respecto de la cual se refiere el punto de vista.

Para que sea considerado consistente, un argumento único debe comprender tres requerimientos: cada uno de los enunciados que conforma el argumento debe ser aceptable, el razonamiento subyacente al argumento debe ser válido y el "esquema argumentativo" empleado debe ser apropiado y empleado correctamente.

6.2. La aceptabilidad de los enunciados argumentativos

La aceptabilidad de enunciados argumentativos es más fácil de determinar en algunos casos que en otros. Existen declaraciones cuya aceptabilidad se puede establecer sin problema. Los ejemplos de éstas son enunciados fácticos cuya verdad puede ser verificada, por ejemplo, consultando una enciclopedia o un trabajo de referencia, realizando un simple experimento o tan sólo por una observación cuidadosa:

- Pailleron era un dramaturgo francés del siglo XIX.
- Un palíndromo (del griego *palin dromein*, volver a ir hacia atrás) es una palabra, número o frase que se lee igual hacia adelante que hacia atrás.
- "La ruta natural" es un palíndromo.
- La porcelana es muy frágil.
- Mi escritorio es gris oscuro.
- Tommy, el gato, pesa exactamente tres kilos.

La aceptabilidad de enunciados no fácticos puede resolverse también cuando éstos se refieren a valores o a juicios que involucran lugares comunes:

- Los padres deben cuidar a sus hijos.

- No deberías darte por vencido en el momento en que estás por alcanzar tu objetivo.
- Las cosas de buena calidad son siempre mejores que la chatarra.

Por supuesto, en muchos otros casos es muy difícil acordar en la aceptabilidad de un razonamiento, particularmente si comprende un asunto complejo o si está muy relacionado a valores y normas particulares:

- La lectura es la mejor manera de mejorar sus recursos lingüísticos.
- El amamantamiento es preferible al empleo de la mamadera.
- En muchos casos el cáncer está originado por el estrés.
- Un hombre no debería llevar el cochecito del bebé.
- Es bueno para el niño si la madre trabaja.
- No es bueno para el niño que la madre trabaje.

Si tales declaraciones no son sostenidas por una argumentación adicional, la argumentación del hablante no puede ser aceptada en su totalidad como una defensa adecuada (o refutación) de un punto de vista. Al evaluar la argumentación, se debe prestar atención especial a los enunciados que no están apoyados por una argumentación adicional. Puede ser que la audiencia los haya aceptado anteriormente, o los acepta como son, sin requerir más apoyo. Entonces no plantean un problema agudo a las partes implicadas en las diferencias de opinión. Sin embargo, pueden ser vistos como un problema por un crítico externo que analice más cuidadosamente la argumentación. Este problema puede solucionarse solamente recurriendo a una evidencia independiente. Pero esto no es posible cuando el tiempo y las oportunidades disponibles son limitados.

6.3. La validez de un razonamiento

Un argumento único puede ser considerado consistente sólo si el razonamiento subyacente es lógicamente válido o se puede hacer válido. Si el razonamiento subyacente es lógicamente inválido, entonces el argumento no es válido para una defensa o una refutación aceptable.

Hay sólo una situación en la cual un argumento único no se puede reconstruir como basado en un razonamiento válido, y ésa es la situación que se da si el razonamiento inválido es propuesto de manera explícita. Un razonamiento incompleto casi siempre puede ser completado de una manera que lo vuelva válido lógicamente. Si se ha dejado una premisa implícita, la solución debe

simplemente agregar al argumento la apropiada fórmula "si..., entonces...". No obstante el resultado extraño del enunciado que pueda ocurrir, el razonamiento que resulta es válido.

Raramente ocurre que el razonamiento inválido sea propuesto explícitamente. El resultado parece forzado, como en el ejemplo siguiente:

1. Si hay un Dios, entonces tendré un bebé sano.
2. Dios no existe,

por lo tanto, 3. no tendré un bebé sano.

La forma de este razonamiento inválido parte de formas lógicas de la argumentación conocidas como el *modus ponens* y el *modus tollens*:

a. *Modus ponens*:

1 si ___p___, entonces... q
2 ___p___
por lo tanto: 3 q

b. *Modus tollens*:

1. Si ___p___, entonces... q
2 no...q
por lo tanto: 3 No ___p___

Razonar de la forma *a* o *b* es válido, sin importar cómo se completan las líneas y los puntos de las premisas. No debe haber desviación de la forma apropiada, como se advierte en el ejemplo referido acerca de "la no existencia de Dios".

6.4. El uso de los esquemas argumentativos

El hecho de que una argumentación única se base en un razonamiento válido no garantiza necesariamente que el argumento sea concluyente para una defensa o refutación. La validez de la argumentación también depende de cómo se emplea uno de los esquemas posibles de argumentación. Por medio del *esquema argumentativo*, los argumentos y el punto de vista defendido se relacionan de una manera específica, que puede o no hacerse correctamente.

Hay tres categorías principales de *esquemas argumentativos*, que identifican tres tipos diferentes de argumentación. Para cada tipo de argumentación hay una relación particular entre la argumentación y el punto de vista. Si se comparan los tres argumentos siguientes:

1. Herman es un hombre verdadero.
1.1. Herman es macho.
(1.1') (El ser macho es característico de verdaderos hombres.)

2. Un sorteo para entrar a una universidad es un absurdo.
2.1. Un sorteo tampoco se emplea para determinar quién puede participar en los juegos olímpicos.
(2.1') (En las universidades se aplican los mismos estándares que en los deportes.)

3. El dolor de cabeza de Lucas se le irá rápido.
3.1. Acaba de tomar dos aspirinas.
(3.1') (Las aspirinas hacen que los dolores de cabeza se vayan.),

cada uno de estos argumentos representa diferentes tipos de argumentación. Esto se aclara si se consideran las premisas supuestas. Según lo demostrado en el capítulo 4, las premisas implícitas son más informativas que aquellas que llevan el condicional "si ..., entonces...", los enunciados en los argumentos lógicos conocidos como *modus ponens* y *modus tollens*. En particular, ellos proporcionan más información sobre el tipo de conexión entre el razonamiento y el punto de vista. En el primer argumento, la argumentación está vinculada al punto de vista demandando que una cosa (ser un macho) es *sintomática* de otra cosa (ser un hombre verdadero). En el segundo argumento, se hace una *analogía* entre una cosa (los deportes) y otra (las universidades). En el tercer argumento una cosa (tomar aspirinas) se presenta como la *causa* de otra (la desaparición del dolor de cabeza).

Para cada tipo de argumentación se aplican diferentes criterios de la validez. Para determinar si un argumento dado resuelve los criterios relevantes a ese tipo de argumentación, deben formularse algunas preguntas críticas. Para realizar una evaluación adecuada, es esencial distinguir cuidadosamente los principales tipos de argumentación y formularse un conjunto crítico de preguntas.

6.5. Argumentación basada en una relación sintomática

En la argumentación basada en una relación sintomática, un punto de vista es defendido citando en la discusión cierto signo, síntoma o marca distintiva de cuál es la conclusión del punto de vista. Sobre la base de esta relación de concomitancia, el hablante concluye que el punto de vista debe ser aceptado:

Jorge es un profesor experimentado, porque emplea verdaderamente muy poco tiempo para la preparación de sus clases. (Y el poco tiempo

empleado para la preparación de las clases es una característica de los profesores experimentados.)

Si el rasgo mencionado en el argumento se presenta como típico de cierto grupo, como característica de cierta situación o como una calidad inherente de cierta personalidad, en todos estos casos la defensa emplea un esquema argumentativo que se basa en una relación sintomática. De acuerdo con esta presentación, una cosa implica la otra.

En el ejemplo anterior, el hecho de que Jorge emplee poco tiempo en la preparación de sus clases se presenta como un signo de su experiencia docente. La premisa no explicitada supuestamente hace más claro que la relación entre la argumentación y el punto de vista es una relación de concomitancia: "El poco tiempo empleado en la preparación de las clases es característico de los profesores experimentados".

En la evaluación de la argumentación para el punto de vista según el cual Jorge es un profesor experimentado, no sólo debe ser establecido si es de hecho verdad que Jorge emplea poco tiempo para la preparación de sus clases sino también si la relación sintomática es tan fuerte como se sugiere. Una pregunta importante a formularse es si los profesores experimentados son los únicos profesores que utilizan poco tiempo para la preparación de sus clases. En otras palabras, ¿no hay también otro tipo de profesores que emplean poco tiempo en la preparación de sus clases? Si hay, por ejemplo, ciertos grupos de profesores inexpertos que también emplean poco tiempo en la preparación de sus clases, entonces el tiempo que utiliza Jorge para esa actividad no es necesariamente un signo de su experiencia sino que puede ser evidencia de alguna otra cosa. Por ejemplo, de la cantidad de cursos que tiene que afrontar y el poco tiempo que le queda para tomar la tarea de preparación de sus clases. Pero también la preparación limitada puede, por ejemplo, responder a una falta de vocación o de interés por su trabajo. Otra pregunta relevante es si es una afirmación generalmente válida que los profesores experimentados pasan poco tiempo en la preparación de sus cursos. ¿No existen también profesores con mucha experiencia que a su vez tienen que dedicar tiempo para preparar sus clases?

El esquema general del argumento referido a una relación sintomática, de la cual el ejemplo de Jorge resulta un caso específico, es:

	Y es una verdad de X,
porque:	Z es una verdad de X,
y:	Z es sintomático de Y.

Las cuestiones críticas más importantes para preguntarse acerca de la argumentación basada en una relación sintomática son:

- ¿No hay también otro no Y que tiene la característica de Z?

- ¿No hay también otro Y que no tiene la característica Z?

Hay que hacer notar que la misma relación de concomitancia también se puede utilizar en la *dirección opuesta*, mencionando el síntoma en el punto de vista más que en el argumento. El argumento sobre Jorge podría haber tomado la forma siguiente:

> Jorge emplea apenas un rato en la preparación de sus clases, porque es un profesor experimentado. (Y los profesores experimentados utilizan poco tiempo en la preparación de sus clases.)

La argumentación basada en una relación sintomática puede darse de diferentes maneras. Algo hecho por alguien puede, por ejemplo, presentarse como *típico* de su carácter ("Sara es una maldita: ella casi reventó de bronca cuando escuchó que Martina aprobó su examen"). Cierto fenómeno se puede también presentar como un *síntoma* o un signo de algo más general ("La conducta de los hinchas de fútbol muestra con claridad que nuestra sociedad se ha vuelto mucho más violenta"). Otro caso de argumentación basada en una relación sintomática es la argumentación por el *ejemplo*. Allí se hace una generalización o se introduce una regla, y se presenta un número de casos separados como indicativos de algo más general:

> Cuando las personas atraviesan los cincuenta esto no significa que su vida emocional se haya convertido en algo inactivo o simplemente que haya desaparecido. Los sentimientos románticos pueden gobernar nuestra vida hasta que seamos muy viejos. ¿No lo hizo así Picasso al final de su vida escribiendo espléndidas cartas de amor a su joven amante o no lo hizo a Richard Strauss al crear sus canciones líricas más importantes cuando había pasado ya los ochenta?

En el caso de la argumentación por el ejemplo la evaluación se torna más específica: debe establecerse si los casos mencionados como ejemplos son sin duda representativos y si son suficientes para justificar la generalización.

Una *definición* puede conectar también una razón con un punto de vista a partir de una relación sintomática. Maria Steckel, por ejemplo, debate en este sentido acerca de que un discurso del presidente de Estados Unidos George Bush desarrolla exactamente las características del posmodernismo que él mismo desaprueba:

> El discurso no sólo consiste principalmente en referencias a citas; el discurso es también estilísticamente torpe, ecléctico y ahistórico; manifiesta una enorme falta de profundidad y significación, para mencionar sólo unas pocas características que corresponden a las definiciones del posmodernismo.

6.6. Argumentación basada en una relación de analogía

En la argumentación basada en una relación de analogía, un punto de vista es defendido demostrando que algo mencionado en el punto de vista es similar a algo que se cita en la argumentación, y que sobre la base de esta semejanza el punto de vista debería aceptarse:

> No es en absoluto necesario darle a Gustavo cien pesos de asignación mensual, porque su hermano siempre tuvo apenas cincuenta pesos por mes. (Y un hermano debe ser tratado igual que el otro.)

Si el caso o la circunstancia mencionados en el argumento se presenta como una analogía, como un modelo a ser imitado, o incluso como un ejemplo a evitarse, en todos estos casos la defensa hace uso de un esquema argumentativo basado en la *analogía*. La defensa discute que lo que es verdad para un caso es verdad para el otro caso.

En el ejemplo anterior, para discutir de modo creíble que no sea necesario dar a Gustavo cien pesos de mensualidad, la referencia implícita se hace respecto de la comparación entre los dos hermanos y, por lo tanto, a los derechos iguales que ambos tienen respecto de una asignación mensual. La premisa explicitada establece claramente una relación analógica entre la argumentación y el punto de vista.

Para evaluar la consistencia de la argumentación desde el punto de vista que sostiene que no es necesario dar a Gustavo cien pesos de asignación mensual, debe determinarse si los casos que se comparan son en verdad comparables. ¿No hay ninguna diferencia significativa, entre los casos que se ponen en relación, que pudiera invalidar la comparación? Por ejemplo, las opiniones acerca de cuál es una asignación razonable para un chico pueden haber cambiado en determinados momentos y circunstancias. Si es así, una comparación diferente, por ejemplo con otros chicos de la misma edad, puede ser más apropiada que una comparación entre hermanos.

El esquema argumentativo general para la relación de la analogía, de la cual el ejemplo de la asignación mensual resulta un caso específico, es:

	Y es verdad de X,
porque:	Y es verdad de Z,
y:	Z es comparable a X.

La pregunta crítica más importante a formularse acerca de la argumentación basada en analogía es:

> ¿Hay diferencias significativas entre Z y X?

Tales diferencias se pueden señalar en dos sentidos: concluyendo que Z tiene una cierta característica que X no tiene o viceversa. Ambas formas de crítica tienen serias cargas porque basando la argumentación en una relación de analogía se supone que X y Z comparten *todas* las características relevantes del argumento.

En síntesis, sólo si una comparación se formula entre la forma en la que los diferentes asuntos se relacionan en una área y la forma en la que los asuntos se relacionan en áreas completamente diferentes –de manera que la comparación que se realiza es una comparación figurativa–, la analogía es auténtica en sentido estricto. Un ejemplo divertido es la siguiente reacción a una apreciación de Somerset Maugham respecto de que la gente que relee los libros no es muy inteligente. Después de haber hecho algunas comparaciones "ordinarias", el autor utiliza una argumentación por analogía haciendo una comparación entre nunca releer un libro hermoso y no gozar de una visión hermosa por una segunda vez:

> ¿Por qué no releer un libro que a uno le ha gustado por siempre? ¿No mira uno acaso las mismas pinturas repetidas veces? ¿Y uno no escucha la misma música a toda hora? Maugham se asemeja a la persona que tiene un cuarto con una visión hermosa y decide colocar yeso en una ventana con una pintura después de haber mirado para afuera una y otra vez.

Al contrario del caso de una *comparación literal*, cuando se evalúa una comparación figurativa, no tiene sentido investigar si las propiedades concretas comparadas son similares sin lugar a duda aunque provengan de diversos dominios, lo que haría la comparación deficitaria. En lugar de esto, debería intentarse establecer si los dos casos son similares en un nivel más abstracto de comparación. ¿Por qué principio general están ambos fenómenos conectados y qué es lo que hace que este principio sea aplicable indudablemente?

6.7. Argumentación basada en una relación causal

En la argumentación basada en una relación causal, un punto de vista es defendido mediante una conexión causal entre el argumento y el punto de vista, de modo que el punto de vista, dado el argumento, debería ser aceptado a partir del reconocimiento de esa conexión:

> Lidia debe tener la vista debilitada porque siempre lee con una luz mortecina. (Y leer con una luz mortecina debilita la vista.)

Si el argumento presenta algo como causa del efecto que es mencionado en

el punto de vista, como los medios destinados a una finalidad o como una acción con un cierto efecto, en todos estos casos la defensa emplea un esquema argumentativo basado en una *relación causal*. En esta presentación, se sugiere que una cosa conduce a la otra.

En el último ejemplo, la lectura con una luz mortecina se presenta como una causa de la circunstancia que concluye con que Lidia tiene la visión debilitada. La premisa supuesta hace más claro que la relación entre la argumentación y el punto de vista es causal.

Para evaluar si esta argumentación es concluyente, el análisis debe verificar si la lectura con una luz mortecina sin duda lleva a una debilitación visual. Quizá las dos cosas no están relacionadas, o bajo ciertas condiciones el resultado predicho no ocurre. Tal vez los ojos de Lidia son tan fuertes que la lectura con una luz mortecina no los daña en absoluto.

El esquema argumentativo para una relación causal, de la cual el caso de Lidia conforma un ejemplo, es:

	Y es una verdad de X,
porque:	Z es verdad de X,
y:	Z conduce a Y.

La cuestión crítica más importante a preguntar por la argumentación causal es:

¿Siempre Z conduce a Y?

Del mismo modo como en una argumentación basada en una relación sintomática, la argumentación causal también puede hacerse en orden inverso, de manera que el argumento hace mención al efecto y el punto de vista a la causa:

> Lidia debe haber leído mucho con la luz mortecina, porque tiene la visión debilitada.

Cuando se emplea esta variación inversa, se puede hacer una segunda cuestión crítica, a saber: ¿podría el efecto (vista debilitada) haber sido causado por alguna otra cosa más (alguna otra cosa además de la lectura con luz mortecina)?

Un subtipo de la argumentación causal, en la que el argumento se refiere a un efecto de lo que se menciona en el punto de vista, es la *argumentación pragmática*. Esto se da cuando el punto de vista recomienda un cierto curso de acción y la argumentación consiste en el resumen de las consecuencias favorables de adoptar esa línea de conducta:

> Los médicos deben volver a usar los guardapolvos blancos, porque esto

creará distancia (y es algo bueno el mantenimiento de una distancia entre el médico y el paciente).

Por supuesto, la argumentación pragmática se puede también utilizar para aconsejar en contra de una cierta línea de acción:

Los médicos deben dejar de usar los guardapolvos blancos, porque esto crea distancia (y no es algo bueno tener una distancia considerable entre el doctor y el paciente).

Además de contestar a las preguntas críticas para la argumentación causal en general, cuando se evalúa la argumentación pragmática también tiene que determinarse si las consecuencias mencionadas en la argumentación son sin duda favorables o desfavorables, según las circunstancias.

6.8. La presentación de diferentes tipos de argumentación

Antes de que la argumentación pueda ser evaluada ahondando en las cuestiones críticas que son relevantes para el esquema argumentativo empleado, primero debe identificarse como argumentación de un tipo específico. A veces es fácil determinar el tipo de argumentación debido a la presencia de ciertas expresiones que indican qué relación se establece entre el argumento y el punto de vista. En los ejemplos siguientes, las expresiones puestas en bastardilla son signos de una relación sintomática:

Claudio es un adolescente verdadero, porque es terriblemente rebelde, y

- *es característico de* los adolescentes que sean rebeldes.
- *es típico de* los adolescentes ser rebeldes.
- *es natural que* los adolescentes sean rebeldes.
- *la forma de ser* de los adolescentes *es* ser rebeldes.
- la rebeldía *es típica de* los adolescentes.
- los adolescentes *son* rebeldes.

Puede señalarse una analogía por cualquiera de las siguientes expresiones:

El movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 estuvo destinado al fracaso, porque la Revolución Francesa también fracasó, y

- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *es como* la Revolución Francesa.
- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *es comparable a* la Revolución Francesa.
- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *es similar a* la Revolución Francesa.
- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *se corresponde con* la Revolución Francesa.
- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *se relaciona con* la Revolución Francesa.
- el movimiento contestatario de los estudiantes de los años 60 *evoca a* la Revolución Francesa.

Una relación causal se puede señalar por cualquiera de las expresiones siguientes:

Lorenzo debe estar borracho, porque se tomó una botella entera de whisky, y

- beber una botella entera de whisky *tiene el resultado inevitable que* se termina borracho.
- beber una botella entera de whisky *lleva a* terminar borracho.
- *usted siempre* termina borracho cuando bebe una botella entera de whisky.
- beber una botella entera de whisky *no ayuda pero hace* que con seguridad se termine borracho.

Desafortunadamente, estas expresiones suceden sobre todo en las partes de la argumentación que se dejan a menudo supuestas. Afortunadamente, el argumento explícito también a menudo contiene pistas que ayudan a identificar el tipo de argumentación.

En la argumentación basada en una relación sintomática, con frecuencia el argumento o el punto de vista contienen un sustantivo que predica algo y califica con palabras como *verdadero, nació, destinado a, auténtico, típico de o un primer ejemplo típico de*:

- Luisa puede realmente sostener el interés de la gente, porque ella *nació* como una profesora nata.

- Esto no es un informe *verdadero*, porque incluso no tiene una bibliografía.
- Yo ya estoy completamente recuperado, porque soy un *típico* exponente del signo Leo.

La argumentación basada en la analogía puede también ser reconocida habitualmente por palabras como *también, o, no más que*, en el argumento explícito, y *lo mismo* o *apenas como*, en el punto de vista:

- Sería ridículo si la compañía telefónica le hiciera pagar por marcar un número que no ha respondido. Quiero decir que uno no tiene que pagar por una entrada de cine si ya están agotadas y *entonces* nc puede entrar al cine.
- Tienes que contratar a la *misma* banda de rock que contrató Manuel para su fiesta porque tuvo un éxito enorme.

La argumentación basada en una relación causal puede reconocerse por las palabras que preanuncian una cierta consecuencia que sobrevendrá, por ejemplo: *entonces, por otra parte, de otra manera, si no, de lo contrario, debido a eso* o *eso conduce a*. Si tales palabras aparecen en la argumentación, también con frecuencia señalan la argumentación pragmática, como en el segundo y el tercer ejemplo:

- La venta de obras de arte valiosas a compradores anónimos hará difícil que los museos puedan pedir prestadas obras de arte de coleccionistas privados, porque *entonces* no se podrá seguir el itinerario de sus propietarios.
- Por supuesto, los autores desean ser bien pagados. *De otra forma* no podrían vivir de su escritura.
- No podemos hacer público lo que realmente está sucediendo, *porque ello conduciría a* involucrar a ciertos miembros prominentes del partido de gobierno.

Otras pistas para reconocer que la argumentación es del tipo causal son verbos y expresiones como las que se refieren al origen o a la consecuencia de algo, como *crear, hacer, presentarse* o *tomar*:

- Usted no debe seguir poniendo mala cara, porque *me hace* sentir culpable.
- Federico *puede haberse resfriado*, porque ha estado sentado constantemente en medio de corrientes de aire frío.

Ejercicios

1. Señalar si en el texto siguiente existe alguna inconsistencia. Si así fuera, indicar cuál es su naturaleza.

Los medios causan violencia en los chicos

Éste es otro caso en el que las sociedades buscan algún chivo expiatorio. Cuando aparecieron los libros muchas personas y pensadores consideraron que eran horribles herramientas destinadas a transmitir todo tipo de males. Lo mismo ocurrió con el rock y otros tipos de música, la televisión, y ahora los juegos de video comparten la misma culpa.

He estado matando todo tipo de invasores desde aquellos que venían del espacio hasta arañas mutantes con poderes especiales, desde los primeros días del Atari y, hasta ahora, no tomé ningún arma para asesinar a gente de verdad ni una sola vez. Ese pensamiento nunca pasó por mi mente.

La única razón por la que los chicos exhiben un comportamiento violento es porque los padres no toman la suficiente responsabilidad en su educación. No desean tomarse el tiempo para estar con sus hijos y esperan que la televisión lo haga, pero luego la culpan cuando a sus hijos les va mal o tienen conductas violentas.

Hay que enfrentar el tema de un modo más franco: la televisión y los juegos de video están destinados a los adultos, no a los niños. Si a los padres no les importa que sus chicos vean programas terroríficos y se diviertan con los videojuegos violentos, está bien. Pero los padres deben mostrar a sus hijos cuáles son sus verdaderos y auténticos valores.

2. La observación de una inconsistencia en el texto siguiente ¿es correcta? Y, si es así, ¿cuál es la naturaleza de la inconsistencia?

Perros y armas

La diputada laborista Kate Roey escribió una nota el 6 de marzo con el siguiente contenido: "Una prohibición de la caza de zorros con perros no es la mejor respuesta. Es inaplicable, es un ataque contra una libertad apreciada desde hace largo tiempo por los ciudadanos, destruiría trabajos y, centralmente, no significaría nada para el bienestar de los animales".

Viniendo de un partido que, oportunamente, prohibió el tiro al blanco con pistolas, esto sorprende aun más. Si se puede realizar una paráfrasis... "una prohibición de tirar al blanco con pistolas no es la respuesta. Es inaplicable. Es un ataque contra una libertad acariciada hace largo tiempo por los ciudadanos, hará perder empleos y, sobre todo, no significará nada para la seguridad pública".

Coherencia por favor, señora Roey.

3. ¿Qué tipo de argumentación se utiliza en los ejemplos siguientes?

a. Seis de los caballos de carreras robados en un haras de Luján, provincia de Buenos Aires, se han encontrado en la provincia de Córdoba. Dado que eran los mejores caballos del haras La Delfina, la policía sospecha que los ladrones deben ser expertos.

b. Él podría hacer fácilmente esa tarea incluso si no está en libertad, puesto que, de todos modos, siempre tiene que hacerla sentado en el mismo lugar.

c. Esos fragmentos cortos de la película son confusos. Apenas usted comienza a conseguir una cierta idea acerca de cuáles son los temas que se quieren tratar, otro tema aparece y, lejos de aclarar, todo es más confuso.

d. Compraron probablemente sus muebles a crédito, porque al revisar sus pertenencias advirtieron que les faltaban algunas cosas y se encontraron con un catálogo de envíos por correo.

e. Entrevistador: –¿Usted dice que no es supersticioso? ¿De manera que no lee su horóscopo o ninguna cosa similar?
Rodolfo Nigro: –Lo hago si estoy aburrido y si leo el diario de punta a punta. Pero también leo las publicidades de pañales para adultos y eso no significa que crea en ellas.

f. *Tomado de "El asesinato del capitán Joseph White", un discurso de Daniel Webster (1782-1852)*
Déjeme llamar su atención, en primer lugar, respecto de estos datos sugestivos, de la mañana después del asesinato, que tienden a demostrar la existencia de un plan de operaciones perfectamente delineado. ¿Cuáles son esos datos? Aman fue encontrado asesinado en su cama. Ningún extraño había realizado el hecho, ningún desconocido de la casa lo había perpetrado. Era evidente que alguien de dentro de la casa había abierto, y que alguien de afuera había entrado. Había habido obvia y ciertamente concertación y cooperación. Los habitantes de la casa no escucharon ningún ruido extraño cuando el asesinato se cometió. El asesino había entrado sin ningún alboroto ni violencia. Había encontrado el camino abierto para avanzar. La casa había sido abierta previamente. La ventana fue destrabada desde dentro y su cerradura, desatornillada. Había una cerradura en la puerta del cuarto donde el señor White durmió, pero la llave había desaparecido, había sido quitada. Las huellas del asesino eran visibles, al aire libre, y se encaminaban a la venta-

na. El tablón por el cual entró en la ventana aún estaba allí. El camino que había seguido había sido preparado para él. Mataron a la víctima, y el asesino se había escapado. Todo indica que alguien de dentro había realizado una importante cooperación. Todo indica que alguno de los internos o alguien que tenía acceso a la casa estaba involucrado en el asesinato.
Frente a estas circunstancias, era evidente, por lo tanto, que fue premeditado, un asesinato concertado, que había habido una conspiración para cometerlo.

g. En América del Sur las drogas serán un producto más importante de exportación que el café y el azúcar, dado que Occidente está dispuesto a pagar un precio alto por la cocaína y no por el café y el azúcar.

h. *Ninguna conspiración, señor Fayed*
El *Sunday Times* de hoy publica el testimonio personal del personaje más polémico de Gran Bretaña, Mohammed al-Fayed. En este caso hace referencia a la muerte de Diana, la princesa de Gales. El dueño de la tienda Harrods de Londres y padre del último novio de la princesa, Dodi al-Fayed, cree claramente que él y su familia son las víctimas de un plan concertado que comprende a las clases políticas, las fuerzas de seguridad y los medios.
Nos compadecemos de él por su pérdida, pero no creemos en una conspiración. Las muertes de figuras famosas han provocado siempre teorías conspirativas. El asesinato del presidente John F. Kennedy y la muerte de Marilyn Monroe permitieron desplegar las más diversas hipótesis. Una vez que la evidencia se hizo pública, sin embargo, las teorías conspirativas fueron perdiendo credibilidad. Sin embargo, la mayoría tiene ahora poca dificultad para creer que Kennedy fue asesinado por un pistolero solitario, Lee Harvey Oswald, y que Marilyn Monroe murió por una sobredosis de droga.

i. *Lincoln a aquellos que le propusieron un cambio de comandantes en el medio de la Guerra Civil*
Señores, quiero que hagan por un momento una suposición. Supongan que todas las propiedades de las que disponen están en oro y las pusieron en manos de Blondin, el famoso equilibrista, para atravesar las cataratas del Niágara con una soga tensa. ¿Sacudirían la soga cuando está atravesando o le gritarían: "¡Blondin, inclínate un poco más!"? No, estoy seguro de que no lo harían. Mantendrían la respiración y la atención, y tendrían sus manos fuera del asunto hasta que estuviera seguro. Ahora el gobierno está en la misma situación. Está llevando un inmenso peso a lo largo de un océano tormentoso. Los tesoros inefables están en

sus manos. Haciendo lo mejor que puede. ¡No molesten! Quédense tranquilos y la seguridad volverá.

4. En el siguiente texto, señalar las diferencias de opinión, marcar las etapas de la discusión crítica, ubicar los indicadores de argumentación, reconocer la estructura argumentativa y reconstruir el esquema argumentativo.

*Los argumentos geológicos y paleontológicos de los creacionistas "científicos": ignorancia y seudociencia**

Eustaquio Molina (Departamento de Ciencias de la Tierra, Área de Paleontología, Universidad de Zaragoza. E-50009 Zaragoza)

Los argumentos de los creacionistas "científicos" se basan generalmente en una interpretación literal del Génesis hoy superada por la mayor parte de la jerarquía católica, que considera la Biblia como alegórica, y ha llevado al papa Juan Pablo II a aceptar la teoría de la evolución. Sin embargo, existen diversas sectas fundamentalistas protestantes y algunas católicas que mantienen un creacionismo literal y pretendidamente científico. En este sentido, los creacionistas autodenominados científicos presentan una serie de argumentos que niegan los principios más básicos y elementales de la geología y de la paleontología, constituyendo, además de un preocupante problema político, uno de los mejores ejemplos de seudociencia e irracionalidad.

El creacionismo "científico" y las ciencias de la tierra

Durante siglos se ha intentado dotar de carácter científico al relato bíblico de la creación, buscando en la naturaleza y en la ciencia apoyo para el dogma creacionista. Así el texto bíblico de la creación ha constituido la "ciencia" de los orígenes, desarrollándose la "teología natural" que considera que las maravillas reveladas por las ciencias de la naturaleza confirman la religión.

En la primera parte del siglo XIX, naturalistas como Louis Agassiz, Georges Cuvier y Alcide D'Orbigny eran partidarios de varias extinciones y creaciones sucesivas. El catastrofismo de estos naturalistas integraba y conciliaba los descubrimientos científicos de la geología con las doctrinas bíblicas. Ahora bien, con el tiempo, nuevos datos pusieron de manifiesto que la Tierra se había formado mucho antes de los 4.004 años antes de Cristo que había fijado el arzobispo Usher. Sin embargo, al contrario de los fundamentalistas actuales, el Diluvio no era considerado por los catastrofistas como el responsable de todos los fósiles, siendo

* Adaptado de E. Molina, A. Carreras y J. Puertas (eds.), *Evolucionismo y racionalismo*, Zaragoza, Institución Fernando el Católico, Diputación de Zaragoza, 1998, pp. 265-278.

éstos atribuidos a catástrofes precedentes, ni era considerado como el paradigma explicativo de las ciencias de la Tierra. El catastrofismo fue sustituido por el gradualismo de James Hutton (actualismo) y Charles Lyell (uniformitarismo) a mediados del siglo XIX. El paradigma de la geología emergente ponía en tela de juicio algunas "verdades" de fe, como la del Diluvio universal, la creación de todas las especies animales directamente por Dios y por ello la del hombre a partir del barro, todo lo cual provocó una confrontación entre la geología y la fe. Charles Lyell puso la base para destronar la geología bíblica, que intentaba interpretar los procesos de la Tierra desde los presupuestos religiosos, lo cual ayudó mucho a Charles Darwin para descubrir el mecanismo de la selección natural en el proceso de transformación de las especies, surgiendo así la teoría de la evolución que tan generalizada aceptación ha tenido en el mundo científico. En tiempos de Darwin se conocían pocos fósiles y los científicos no se pudieron apoyar mucho en la paleontología para corroborar el proceso evolutivo, hasta que se puso de manifiesto el valor de los fósiles para documentar la teoría sintética de la evolución. Así pues, la controversia que generó la publicación de *El origen de las especies* no fue algo nuevo.

La aceptación de la teoría de la evolución en la sociedad nunca fue tan generalizada como en el mundo científico, especialmente en Estados Unidos donde el creacionismo antievolucionista se desarrolló con más fuerza y donde existen más precedentes del creacionismo "científico". A finales del siglo XIX, algunos prestigiosos científicos americanos aún se oponían a la evolución. Algunos, como el geólogo James D. Dana, a pesar de ser defensores del evolucionismo, eran partidarios de una creación particular del hombre.

A principios del siglo XX los antievolucionistas americanos acusaron a los cristianos progresistas de haber claudicado demasiado rápido aceptando la evolución. En 1909, C.I. Scofield publicó una versión de la Biblia que popularizó la idea del inglés Thomas Chalmers de que existe un intervalo muy grande entre los eventos descriptos entre los versículos 1 y 2 del primer capítulo del Génesis, dejando así todo el tiempo necesario que requerían las ciencias de la Tierra entre una primera destrucción y una nueva creación. Por esta época se encarga al geólogo y pastor protestante George F. Wright, la redacción de un texto sobre los puntos de vista cristianos de la evolución, con objeto de desacreditar las versiones materialistas y teístas de la evolución. Según Hiblot (1997), a partir de la Primera Guerra Mundial el darwinismo es acusado de estar en el origen de la guerra y de provocar un declive de los valores morales. Así, en la década de 1920 se produce una persecución de evolucionistas en el sur de Estados Unidos que tuvo como resultado la dimisión forzada de varios profesores. En este contexto es publicado un manual escolar

de geología escrito por George McCready Price (1923), quien concede gran relevancia al Diluvio, el cual habría producido de forma catastrófica todas las rocas y fósiles en una misma época reciente. Price, adventista del Séptimo Día, también escribió otros libros antievolucionistas; en todos se evidenciaban sus escasos conocimientos científicos, por lo que no tuvo ninguna influencia en la comunidad científica y los pocos que llegaron a enterarse de su existencia lo consideraron un gran ignorante. Sin embargo, es quizá el más relevante de los antievolucionistas, ya que por primera vez los creacionistas intentaban argumentar con datos aparentemente científicos en lugar de sólo recurrir a la Biblia. Así pues, es el pionero y el inspirador de los creacionistas "científicos" de la década del 60 y en especial de Henry M. Morris.

Por su parte, los fundamentalistas se movilizaron hasta conseguir aprobar leyes en treinta y siete estados prohibiendo la enseñanza de la evolución en las escuelas públicas de Estados Unidos. Esto dio lugar al famoso "Juicio del mono" en el estado de Tennessee en 1925, resultando condenado un profesor llamado John Thomas Scopes por enseñar la teoría de la evolución. Pero esta condena fue muy leve y los creacionistas fueron ridiculizados a causa de su manifiesta ignorancia científica. A partir de entonces los fundamentalistas cambiaron de estrategia, tratando de difundir sus ideas creacionistas en los medios de comunicación y crear sus institutos bíblicos. Las leyes no fueron aplicadas condenando a ningún otro evolucionista, pero el temor hizo casi desaparecer la teoría de la evolución de los libros escolares, y tuvieron que pasar cuarenta años para que las leyes fueran declaradas inconstitucionales y derogadas.

La nueva estrategia fundamentalista dio lugar a una mejor organización y surgieron las primeras asociaciones creacionistas para presentar un frente unido contra la evolución. Así, en 1935 fue fundada la Religion and Science Association, siendo nombrado presidente un doctor en Química Orgánica de la Universidad de Chicago: L. Allen Highley. Éste estaba de acuerdo con las ideas diluvistas de Price, pero creía que habían existido además ciertas catástrofes anteriores a Adán y Eva, que explicarían el origen de los fósiles.

La abolición de las leyes antievolucionistas llevó a los creacionistas a plantear una nueva estrategia: presentar la creación como una teoría científica alternativa a la evolución, a la que se le debe dedicar el mismo tiempo en la docencia en las escuelas. Surgió así en 1970 en San Diego (California) el Creation-Science Research Centre dirigido por Morris y Gish, cuyo principal objetivo es difundir, por medio de libros y programas en los medios de comunicación, la idea de que el evolucionismo y el creacionismo son dos hipótesis científicas concurrentes. En este sentido, han publicado libros tratando de desacreditar los datos paleontoló-

gicos o geológicos: Gish (1972) en su libro *Evolution, the Fossils say no!* trata de desacreditar el valor de los fósiles, siendo un falaz ataque al valor de la paleontología, y Whitcomb (1972) en su libro *The Early Earth*, trata de resucitar la idea del largo intervalo entre los versículos del Génesis. La nueva estrategia conduce a que en 1981 sean aprobadas leyes en los estados de Arkansas y Luisiana imponiendo la igualdad de tratamiento para la evolución y la "ciencia" de la creación, por lo que los científicos norteamericanos tuvieron que replicar para lograr que no siguieran aprobándose leyes en otros estados y que estas leyes fueran anuladas en 1987.

Sin embargo, la actividad de los fundamentalistas protestantes ha hecho arraigar profundamente sus ideas, a tal punto que las encuestas indican que, en un país tan científicamente desarrollado como Estados Unidos, la mitad de la población está convencida de que Dios ha creado al hombre con su forma actual hace menos de diez mil años. Así la amenaza de que nuevas leyes sean aprobadas continúa siendo una realidad y los logros de los creacionistas son recurrentes. En este sentido, en 1996 han logrado que el Comité de Educación del estado de Nuevo México elimine todas las referencias a la evolución en los estándares estaduales para la educación científica en las escuelas públicas. Actualmente, la actividad de los creacionistas es bastante intensa y algunas de sus publicaciones están teniendo difusión a escala mundial. Así el Geoscience Research Institute publica *Origins* (revista sobre la historia de la Tierra), *Geoscience Reports* (boletín de divulgación) y *Ciencia de los orígenes* (dirigida al mundo hispánico). Lo más sorprendente es que algunos científicos doctorados en diversas universidades estatales de Estados Unidos, afiliados a estas organizaciones creacionistas, tratan de desarrollar proyectos de investigación sobre temas de tipo geológico, paleontológico, etc., los cuales plantean disparatadas hipótesis *ad hoc* para negar la evolución y probar el creacionismo.

Últimamente, en el resto del mundo el principal motor de la extensión del creacionismo (en su versión más literal) es la Creation Research Society, cuyos dirigentes Morris y Gish están visitando y estableciendo centros en distintos países. Por ejemplo, en Corea han creado una asociación que comprende un millar de miembros de los cuales, al parecer, alrededor de trescientos poseen un doctorado científico. Así, el creacionismo del Diluvio y la Tierra joven, debido a su simplicidad, está teniendo bastante éxito, ya que no hay necesidad de grandes elucubraciones para armonizar la Biblia y la ciencia, pues la Biblia tendría razón totalmente. Los científicos suelen subestimar la importancia de los creacionistas y eluden los debates. Sin embargo, algunos científicos han participado en célebres discusiones promovidas por los creacionistas; tal es el caso del australiano R. Plimer, director del Departamento de Geolo-

gía de la Universidad de Newcastle, quien además ha publicado un libro titulado *Mentir por Dios, la razón contra el creacionismo* (1994) y planteado una demanda que ha sido desestimada en un juicio contra un creacionista que pretendía haber efectuado análisis científicos y haber encontrado el Arca de Noé. Por su parte, la australiana Rhondda E. Jones (1989), que ha alertado del peligro del creacionismo en la enseñanza de las ciencias, propone que el creacionismo "científico" sea utilizado en la enseñanza para ilustrar sobre uno de los mejores ejemplos de seudociencia.

Conclusiones

Las sensacionales afirmaciones de los creacionistas "científicos" (fundamentalistas protestantes y en menor medida católicos), en el sentido de que han demostrado científicamente la insostenibilidad de la teoría de la evolución, están basadas principalmente en datos o afirmaciones de científicos sacadas de contexto, o que éstos ya no mantienen, así como en su propia ignorancia. Pero, sobre todo, basan sus afirmaciones en la interpretación literal de la Biblia, la cual consideran que no puede estar equivocada por ser palabra de Dios, con lo que el relato del Génesis sería la mejor explicación para toda la geología y la paleontología. Sus publicaciones evidencian una ignorancia de los datos de las ciencias de la Tierra y una ausencia de método científico. Sin embargo, se autocalifican como científicos y dicen hacer investigación, cuando en realidad muestran un profundo desprecio por la ciencia y por los científicos evolucionistas.

Así pues, en realidad sus argumentos son irracionales, no son plausibles ni acordes con los datos científicos y el creacionismo "científico" constituye una de las más típicas seudociencias. Su interpretación literal de la Biblia los conduce a una ideología de tipo apocalíptico, involucionista e integrista. Confunden sus ideas con la realidad y no parecen tener los pies sobre la Tierra sino más bien en el "Cielo". Su ignorancia y falta de rigor se ponen de manifiesto en sus frecuentes afirmaciones de que en todos los campos (paleontología, geología, biología, etc.) se puede ver con toda facilidad que el evolucionismo no goza de ningún apoyo científico. La vieja estrategia de responder acusando de lo mismo que se les imputa los lleva a concluir que el evolucionismo es un mito, una religión y un fraude. Afirmaciones de este tipo se encuentran constantemente en sus publicaciones, lo cual evidencia que son unos ingenuos ignorantes o que mienten.

Además de una seudociencia, el creacionismo "científico" es un problema político. Constituye un resurgir ultraconservador de fundamentalistas principalmente protestantes y algunos católicos. Su actividad ha tenido como consecuencia la aprobación de leyes contra la evolu-

ción y la consecución de apoyos estatales para sus actividades seudocientíficas. Las sectas protestantes antievolucionistas americanas (adventistas del Séptimo Día, testigos de Jehová, mormones, etc.) se están expandiendo por todo el mundo y están surgiendo otras católicas. Además, se están infiltrando en las universidades y en los organismos de investigación, consiguiendo el apoyo en diversas ciencias, publicando abundantes artículos y libros, etc. Los científicos que los apoyan no suelen ser prestigiosos y pretenden sentar cátedra en aspectos que no son de su especialidad, siendo ésta una de las razones de sus falsas conclusiones. Actualmente en la Unión Europea son una minoría de iluminados ultraconservadores, pero en Estados Unidos han alcanzado altas cotas de poder y su desarrollo supone un peligro para la difusión de las ideas científicas, ya que ante estos planteamientos los políticos y los medios de comunicación suelen ser incapaces de discriminar entre lo científico y lo seudocientífico. Por tanto, se hace necesario que los científicos no infravaloren el poder de estos seudocientíficos y que las instituciones estatales no les den apoyo, ya que el fundamentalismo constituye un peligro, no sólo para la ciencia, sino para toda la sociedad.

CAPÍTULO 7

Falacias (1)

Cuando se evalúa un discurso argumentativo, se deben detectar las falacias. Éstas son violaciones de las reglas de una discusión crítica que falsean o impiden la resolución de una diferencia de opinión. Pueden ocurrir en cualquiera de los pasos de un debate y pueden ser cometidas por ambas partes. En la presentación de los puntos de vista y en los argumentos, los siguientes pasos están entre las falacias que pueden amenazar el proceso de resolución: 1) poniendo al oponente bajo presión o ataque personal (violación de la regla de libertad); 2) evadiendo o alterando la carga de la prueba (violación de la regla de la carga de la prueba); 3) estableciendo un espantapájaros (violación de la regla del punto de vista); 4) usando una argumentación irrelevante o trampas retóricas (violación de la regla de relevancia), y 5) negando o magnificando una premisa implícita (violación de la regla de la premisa implícita).

7.1. Violaciones de la regla de la libertad

Hay muchas y diversas maneras en que las partes con diferencias de opinión pueden tornar su resolución dificultosa o aun imposible. Esto puede ocurrir en cualquier etapa de la discusión. Las partes no siempre hacen esto deliberadamente. Pero cada forma de impedir el desarrollo de la discusión constituye una violación de las reglas de la discusión que deben seguirse para resolver exitosamente una diferencia de opinión. Tales violaciones a las reglas de la discusión se llaman *falacias*.

Las violaciones son, con frecuencia, difíciles de reconocer. Esto es lo que resulta tramposo acerca de las falacias. Estrictamente hablando, puede suceder una falacia en el discurso sólo si el discurso es argumentativo en su naturaleza, esto es, si tiene como intención la resolución de una diferencia de opinión. Pero no todos los debates son argumentativos; una discusión puede ser meramente informativa o puede tratar de ser un entretenimiento. En caso de duda, es recomendable tratar un discurso como una discusión argumentativa y suponer que ambas partes desean trabajar para resolver sus diferencias de opinión y desean seguir las reglas para lograrlo.

Hay diez reglas que se aplican específicamente a las discusiones argumentativas. Las primeras cinco corresponden a cómo las partes deberían proponer sus puntos de vista y argumentos para trabajar constructivamente hacia una resolución de la diferencia de opinión. Estas reglas son las que se presentan en este capítulo. Las otras cinco reglas corresponden a la argumentación y a la conclusión de la discusión. Estas reglas son expuestas en el capítulo 8. A pesar de que observando estas diez reglas no se garantiza que la diferencia de opinión sea resuelta satisfactoriamente, violándolas seguramente tal resolución se aleja. Las falacias pueden ser identificadas por referencia a esas reglas.

Regla 1. Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o ponerlos en duda.

Una diferencia de opinión puede ser resuelta satisfactoriamente sólo si primero se la trae a la luz. Para rechazar interferencias con este proceso, las partes de una discusión deben otorgarse una a otra una libertad ilimitada para proponer y criticar puntos de vista y argumentos. Este requerimiento se establece en la regla 1.

Las violaciones de esta regla a veces suceden durante la etapa de la confrontación. El resultado es que la diferencia de opinión no llega a la luz, o por lo menos no completamente, y por lo tanto no hay posibilidad de que se resuelva. La regla 1 puede ser violada de dos formas: poniendo límites a los puntos de vista o dudas que pueden ser expresados, o restringiendo la libertad de acción de una de las partes.

Una forma de limitar la expresión del punto de vista y las dudas es declarar que ciertos puntos de vista son sacrosantos o no están abiertos al cuestionamiento:

> Voy a remodelar la cocina. Podemos discutir el estilo y el diseño o cualquier otra cosa que usted quiera, pero no que lo voy a hacer.

Otra forma de imponer limitaciones es declarar ciertos puntos de vistas como tabúes:

> Creo que no deberías decir que la abuela no debería haberse casado de nuevo. Uno no debe hablar mal de los muertos.

Restringir la libertad de acción de la otra parte resulta un intento de desecharla como una parte seria del debate. Las dos formas de hacerlo son: 1) ponerla bajo presión para que no proponga un punto de vista cierto o una objeción, o 2) desacreditarla ante los ojos del público planteando dudas acerca de su conocimiento, integridad o credibilidad.

Hay muchas formas de prevenir un punto de vista o una objeción que se presenta. La más efectiva, por supuesto, es mantener al oponente fuera de la

discusión empleando la fuerza física. Simplemente la amenaza de violencia o de otras sanciones puede ser bastante efectiva.

Cualquier amenaza que trata de restringir a la otra parte de la propuesta libre de su punto de vista o la crítica se llama *falacia del garrote (argumentum ad baculum)*. A veces la amenaza se expresa muy directamente: "Si usted trata de convocar a la Legislatura para que apruebe eso, le enviaré a mis esbirros". Usualmente se realiza de una manera más sutil. La referencia indirecta puede realizarse para producir consecuencias desagradables en la otra parte si el hablante no sigue su camino propuesto: "Por supuesto, usted puede tomar sus propias decisiones, pero recuerde que somos uno de sus clientes más importantes". O el orador puede negar enfáticamente cualquier intención de poner presión: "Ciertamente no querría que fuera influido por el hecho de que soy el responsable del comité que evaluará su trabajo".

Otra forma efectiva de poner presión sobre la otra parte es jugar con las emociones: "¿Cómo puede haber reprobado mi tesis? He trabajado día y noche en ella". Éste es un paso falaz que conduce a la falacia llamada *apelación a la piedad (argumentum ad misericordiam)*.

Además de las amenazas, los chantajes emocionales y otras formas de restricción de los movimientos de la otra parte, hay también formas para desacreditarla. Presentar a la otra parte a los oyentes como estúpida, poco o nada confiable, sesgada o con otras formas indignas de credibilidad es la forma de asegurar que sus argumentos caerán en oídos sordos. De esta manera se le impide el derecho a participar en la discusión convenciendo a la audiencia de que no tiene sentido escucharla. En principio las características personales de la otra parte no deberían ser traídas al debate a menos que jueguen un papel directo en él, por ejemplo, porque la confiabilidad de un testigo está bajo sospecha.

Un ataque personal se caracteriza por no ser dirigido a los méritos intrínsecos de los puntos de vista de alguien o a sus dudas, sino a la persona misma. El nombre tradicional latino de esta falacia es *argumentum ad hominem*. Hay diferentes tipos de ataques personales. Un tipo es el *ataque personal directo* sobre la otra parte, que a causa de la naturaleza agresiva se llama *variante abusiva*:

> Me adormeció tanto leer su respuesta en la edición de la semana pasada que ni siquiera me tomaré el trabajo de contestar sus meditaciones. El hombre tiene una cabeza débil, y bendecidos son los inocentes de espíritu.

En el ataque personal directo, a lo que se golpea es a la persona más que a la pelota. Se da la impresión de que alguien estúpido o malo no podría tener un punto de vista correcto o una duda razonable. Los atacantes esperan de esta forma ser relevados de la obligación de dar razones para las críticas de la posición de la otra parte.

En el segundo tipo, la sospecha se lanza en los motivos de la otra parte, por ejemplo, sugiriendo que tiene un interés personal en el asunto y que por lo tanto es sesgada. Éste es un *ataque personal indirecto* conocido como una *variante circunstancial*. El pasaje siguiente de una carta de lectores contiene tal tipo de ataque personal indirecto:

> Marilyn French cree que los hombres son los responsables de la posición desventajosa de las mujeres y de los problemas del medio ambiente. No puedo evitar tener la impresión de que French debe, en algún momento en el pasado, haber lavado muchas medias sucias de un hombre al que no habrá querido demasiado y como consecuencia de esto dejó de pensar.

En un ataque personal indirecto, la opinión de alguno concluye derivando motivos personales sospechosos y los argumentos propuestos son enmascarados como racionalizaciones.

En el tercer tipo de un *argumentum ad hominem* se realiza un intento de socavar la credibilidad de la otra parte señalando una contradicción en las palabras o en los hechos de esa parte, por ejemplo, una contradicción entre sus opiniones en el pasado y en el presente, o entre lo que se dice y lo que se hace. Este tipo es llamado la variante del *tú también (tu quoque)*: "Tú también haces y piensas de un modo diferente de lo que podría ser razonablemente esperado". La siguiente carta de lectores debate que hay una contradicción entre las opiniones de la señora Gardner acerca del test AFP y su propia conducta:

> La señora Gardner desalienta a la gente de participar en el así llamado test AFP, que mide las posibilidades de que una mujer embarazada tenga un bebé con espina bífida o síndrome de Down. La señora Gardner conoce todo acerca de las consecuencias de este test. ¿Por qué se realizó ella misma el test AFP? ¿Porque en definitiva prefirió no tener un niño mogólico?

El razonamiento detrás de la variante del "tú también" es que alguien que no es consistente no puede ser justo. Alguien que no practica lo que declama es, por supuesto, inconsistente. Pero esto no significa automáticamente que su punto de vista sea errado. Para ser capaces de establecer la aceptabilidad del punto de vista, los argumentos primero deben ser evaluados.

Hay que hacer notar que señalar las inconsistencias es una falacia sólo si se desvía hacia una inconsistencia con un punto de vista que el oponente adelantó fuera de la discusión. Si alguien propone puntos de vista contradictorios o argumentos en el curso de la discusión, entonces no es una falacia indicar eso. Por el contrario, identificar las inconsistencias en la discusión en sí misma es una parte necesaria de la evaluación.

7.2. Violaciones de la carga de la prueba

Regla 2. Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.

Para resolver una diferencia de opinión, una persona que propone un punto de vista debe prepararse para defenderlo, y una persona que pone un punto de vista en cuestión debe prepararse para asumir el rol de antagonista. Este último requerimiento con frecuencia plantea un problema porque alguien que voluntariamente critica un punto de vista apenas puede objetar tomar el papel de antagonista. Sin embargo, no todo el que expresa un punto de vista está ávido de defenderlo realmente.

Los protagonistas también pueden liberarse de la obligación de defender sus puntos de vista si los han defendido con anterioridad exitosamente contra el mismo antagonista o si nada ha cambiado en los puntos de partida o en las reglas del debate. En este caso, la defensa sería una repetición sin sentido. Los protagonistas pueden también liberarse de la obligación de defender sus puntos de vista si sus oponentes rechazan comprometerse con nada y no están preparados para seguir las reglas. En tal situación, no tendría sentido defender el punto de vista porque no se hallan las condiciones necesarias para la resolución del desacuerdo.

La regla 2 es violada cuando alguien trata de evitar la obligación de defender un punto de vista. Si logra hacerlo, la discusión se estanca en la etapa de apertura, en la que se determina quién es el antagonista y quién el protagonista.

La forma más drástica de escapar de la obligación de defender un punto de vista es invertir la carga de la prueba hacia la persona que critica el punto de vista: "Usted primero pruebe que eso no es así". En este caso se comete la falacia de la *inversión de la carga de la prueba*.

En una diferencia de opinión no mixta sólo una parte propone un punto de vista, así que hay sólo una parte que tiene algo para defender. En este caso, la inversión de la carga de la prueba es enteramente injustificada porque alguien que critica un punto de vista no sostiene ninguna carga de la prueba. El antagonista está siendo encasillado en el rol del protagonista del punto de vista opuesto, aun cuando el antagonista no haya adelantado de ninguna forma un punto de vista. El siguiente texto es un buen ejemplo del uso de esta treta en Holanda, donde los espectadores deben pagar un impuesto por el uso de la televisión:

> El ministro de Asuntos Culturales menciona "la exitosa caza de evasores del impuesto a la televisión". Éste es un buen ejemplo de una falacia. La caza se organiza así: el 11 de marzo se recibe una carta de la oficina de impuestos a la televisión que anuncia: "Una visión distinta de su programa favorito". Usted lee que su nombre y dirección no están en

> "nuestra base de datos" y dado que "en la actualidad casi en cada hogar hay un televisor" se le solicita que pague el impuesto correspondiente. Supongamos que usted es una de las pocas personas que no tienen tiempo para mirar televisión o que no le interesa lo que ésta ofrece. No tiene televisión en su casa. A usted le encantaría tirar a la basura la carta desagradable que le llegó, pero no puede hacerlo. Hay un formulario que debe llenar para declarar que no se posee televisor. Lo que el ministro de Asuntos Culturales llama una "caza exitosa" es una simple y completa inversión de la carga de la prueba.

En una diferencia de opinión mixta la situación es más complicada. Dado que ambas partes proponen un punto de vista, cada una tiene la obligación de defender el suyo. La única decisión que debe adoptarse es en qué orden deben presentar sus defensas.

Este problema de decidir el orden de la defensa a veces es visto de manera incorrecta como un problema de elección. Con frecuencia una parte trata de dejar la carga de la prueba en manos de la otra, usualmente la que ataca el conocimiento recibido, la opinión establecida, las perspectivas tradicionales o el estado actual de los asuntos en general. La carga de la prueba entonces se queda del lado del que quiere cambiar el *statu quo*; uno debe probar que la alternativa propuesta es mejor. En la terminología legal penal, puede decirse que el *statu quo* tiene el estatuto de la *presunción*. En el siguiente texto se apela a este principio de presunción:

> Quienes sostienen el cambio están pidiendo que los que se oponen muestren que la reducción de las horas laborales tendría consecuencias indeseables, como reducción de la demanda laboral o estancamiento de la economía. Pero en definitiva es una costumbre que los que sostienen medidas de gran envergadura (y la reducción de las horas laborales es sin duda una medida de gran envergadura) deben demostrar que tal medida tendrá efectos beneficiosos, así como la otra parte debe demostrar que puede tener consecuencias dañinas.

Aplicar el principio de la presunción, sin embargo, no debe tener como resultado que la carga de la prueba en una disputa mixta se asigne de manera unilateral a una de las partes.

Otro criterio que puede ayudar a decidir el orden en el que los puntos de vista deben defenderse en disputas mixtas es un principio conocido en derecho civil como *principio de imparcialidad*. Según este principio, el punto de vista que es más fácil de defender debería ser defendido primero. En cierta oportunidad un experto legal, Maarten Henket, brindó un ejemplo de distribución de la carga de la prueba según el principio de imparcialidad:

Un ejemplo de una excepción a la regla "Aquel que hace una acusación debe probarla" puede encontrarse en los casos de las asignaciones por alimentos. Tomemos la situación familiar de una mujer que tiene un derecho a una pensión por alimentos de su ex marido. La mujer advierte que los ingresos de su ex marido han aumentado y quiere cobrar más alimentos. De acuerdo con la ley de la declaración jurada, debe tener que probar que los ingresos de él aumentaron. Esto es bastante difícil, dado el secreto bancario, etc., y en la práctica el juez invierte la carga de la prueba del marido: él debe poner los papeles sobre la mesa y entonces se verá si sus ingresos se incrementaron o no. Esto pone en cuestión la regla "Aquel que hace una acusación debe probarla".

El principio de presunción y el principio de imparcialidad pueden ayudar en algunas situaciones cuando hay que decidir qué orden seguir, pero una diferencia de opinión mixta no puede nunca resolverse completamente en una discusión argumentativa a menos que ambas partes se encuentren en la obligación de defender sus puntos de vista. Una forma sutil de evitar la obligación de defender un punto de vista es presentarlo como algo que no precisa ningún tipo de prueba. En este caso el protagonista es culpable de cometer la falacia de *evadir la carga de la prueba*. Una persona comete esta falacia cuando presenta el punto de vista de algo que es evidente para sí mismo: "Es obvio que...", "Nadie en su sano juicio podría negar que...", "Va de suyo que...". Si la táctica funciona, los antagonistas pueden sentirse abrumados y fracasan en la expresión de sus dudas.

El protagonista puede, a veces, lograr un efecto similar al dar una garantía personal acerca de la corrección del punto de vista: "Le puedo asegurar que...", "No tengo ninguna duda en mi mente acerca de...", "Estoy absolutamente convencido de...", "Puede sacar como conclusión a partir de lo que digo que...".

Otra táctica para evadir la carga de la prueba es formular el punto de vista en un sentido que se convierte en *inmune a las críticas* porque no puede ser examinado o evaluado. Ejemplos de esta formulación *hermética* de los puntos de vista son: "Las mujeres son por naturaleza posesivas", "Los hombres son básicamente cazadores", "Los franceses son esencialmente intolerantes" y "La juventud de hoy en día es perezosa". Estos puntos de vista refieren a "hombres", "mujeres", "la juventud", "los franceses", dejando aparte cuantificadores del tipo "todos", "algunos", "la mayoría" o "el promedio". A menudo también se emplean cualificadores intangibles *(esencialísticos)*, como "esencialmente", "por naturaleza", "en realidad". A causa de la formulación imprecisa, no es claro cómo el punto de vista en cuestión puede ser defendido o refutado satisfactoriamente. ¿Cuántos ejemplos o contraejemplos se necesitan? Si se hace un intento de refutar el punto de vista "Las mujeres son por naturaleza posesivas" citando uno o más ejemplos de mujeres que no lo son, el oponente probablemente concluirá que estos contraejemplos son irrelevantes porque las

mujeres citadas no son mujeres "reales" o no actúan según su "verdadera naturaleza". Todos los intentos de refutación se dan contra una coraza de inmunidad.

7.3. Violaciones de la regla del punto de vista

Regla 3. El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.

La regla 3 es violada cuando el punto de vista atacado no es el que fue originalmente propuesto por el protagonista. Esto provoca un cambio en la proposición con respecto a cuál de las partes adopta una postura positiva y la otra parte sigue una postura neutral respecto del punto de vista, de manera que en definitiva, y a menudo sin advertirlo, la diferencia de opinión se convierte en múltiple. Si las partes hablan de propósitos cruzados como éste, será imposible resolver el desacuerdo original. Incluso si el desacuerdo parece resolverse será, a lo sumo, una resolución espuria. Lo que una parte cree que ha defendido exitosamente no es lo mismo que lo que la otra parte atacó.

Tales cambios en el punto de vista pueden suceder a lo largo de todas las etapas de la discusión. Puede ocurrir en el inicio, en la etapa de confrontación, si la crítica del antagonista pasa a ser dirigida a un punto de vista diferente que aquel que propuso el protagonista. A lo largo de la etapa de apertura las partes pueden referirse a una proposición diferente que aquella que formó el punto de partida de la discusión en la etapa de la confrontación. Durante la etapa de la argumentación, puede ocurrir que los argumentos del protagonista y del antagonista se relacionen con diferentes proposiciones. Además, la conclusión de la discusión puede ser formulada de manera que, en definitiva, se relaciona con una proposición algo diferente de la primera que se presentó en la disputa original.

Hay dos formas diferentes de atacar un punto de vista que no es presentado realmente por el oponente. El punto de vista original puede ser distorsionado o puede atribuirse al oponente un punto de vista ficticio. En ambos casos probablemente la estrategia tendrá más éxito con una audiencia que no sabe exactamente cuál fue originalmente el punto de vista.

Las partes que presentan incorrectamente el punto de vista del oponente o atribuyen un punto de vista ficticio cometen la *falacia del espantapájaros*. En ambos casos planifican atacar tomando los lados que ofrecen menos resistencia: atribuyen al oponente un punto de vista que puede ser atacado más fácilmente. Distorsionando el punto de vista del oponente, establecen un espantapájaros al que pueden voltear con facilidad. En el caso más extremo, el punto de vista atacado no muestra ningún parecido con el punto de vista original, pero a veces los dos puntos de vista difieren sólo en detalles.

Una de las técnicas de atribuir un punto de vista ficticio a la otra parte es

enfatizar la propuesta del punto de vista opuesto. Si alguien dice con firmeza: "Yo creo que la defensa de nuestra democracia es de gran importancia", sugiere en consecuencia que el oponente piensa de un modo diferente. Si el oponente se apresura a declarar que él también es un gran campeón de la democracia, inmediatamente cae sobre él la sospecha de que no apoya la democracia.

Otra forma de atribuir un punto de vista ficticio al oponente es referirse al grupo al cual él pertenece y relacionarlo con un punto de vista ficticio:

> Dijo que pensaba que esta investigación era útil, pero como persona vinculada a los negocios la ve como un gasto de dinero.

Aquí el orador dice implícitamente lo que es obvio que este grupo (la gente vinculada a los negocios) piensa acerca de esta cuestión y que lo que se aplica para el grupo se aplica a todos los individuos que son miembros de ese grupo.

En una tercera técnica, no sólo el punto de vista es ficticio, sino que también lo es el del oponente. Empleando expresiones como "Casi todo el mundo piensa que...", "Los educadores son de la opinión de que...", "Todo el mundo ha estado diciendo antes que...", no se especifica quién realmente sostiene el punto de vista que se ataca. No hay referencia a estudios, encuestas u otras evidencias que haga que realmente se compruebe que la gente adhiere a ese punto de vista.

Cuando el punto de vista del oponente está mal presentado, se expone de una manera que es más difícil de defender o incluso insostenible o ridícula. Esto a menudo se logra tomando un punto de vista fuera de contexto y simplificándolo o exagerándolo en extremo, como ocurre en la siguiente demanda:

> El resultado es muy desalentador a causa de la forma en la que van las cosas: citando algunas oraciones fuera de contexto, sugiriendo significados que no son y, finalmente, con algunas exageraciones bien seleccionadas –que tampoco lo son– convirtiendo en una presa de rapiña para su voracidad omnisciente y omnívora. Encuentro que esto es una forma superficial del trabajo del discurso académico.

Exagerando un punto de vista a partir de la generalización se pueden dejar de lado los cuantificadores como "algunos" y "unos pocos" y el reemplazo de ellos con "todos". El punto de vista resultante es mucho más fácil de atacar. Si se está defendiendo el punto de vista de que algunos hombres son supersensibles, se hace la tarea tan pronto como se dan un par de ejemplos de hombres supersensibles. Defender el punto de vista de que "todos" los hombres son supersensibles es naturalmente mucho más difícil; el oponente sólo tiene que dar un ejemplo de un hombre insensible para mostrar que el punto de vista es insostenible.

A menudo las técnicas empleadas para simplificar los puntos de vista son

dejar de lado los matices y las restricciones. Un buen ejemplo de lo primero es acusar a alguien que escribió que los homeópatas son charlatanes, mientras que en verdad la persona había escrito que los homeópatas son un grupo "en el cual la línea entre lo legítimo y la charlatanería es muy borrosa".

Si la formulación original del punto de vista en disputa puede consultarse, es posible verificar si se presentó de un modo fiel. Esto es dificultoso si la formulación original no está disponible. A veces, sin embargo, la presentación es tan improbable que es sospechosa de inmediato. Un ejemplo de tal presentación de un punto de vista sucede en la respuesta de un senador a la argumentación del representante del secretario de Salud sobre los planes para promover los deportes como continuidad del tiempo libre:

> El primer argumento, cuya debilidad es obvia, tiene que ver con los costos de la salud. El representante del secretario teme que las partes del cuerpo que se usan poco se vuelvan quebradizas o se reiteren caídas, luego de lo cual se necesitará más ayuda de los establecimientos médicos que cobran en un solo día lo que una persona gana en todo un mes. Dado que la práctica de deportes es más económica que las cirugías, el costo de la salud puede reducirse si más gente practica deportes.

En otros casos, ayuda a observar ciertas señales que se advierten en la forma en que el punto de vista se presenta. Surge algún escepticismo cuando el hablante proclama enfáticamente el punto de vista del oponente: "Claramente el autor es de la opinión de que...", "El autor obviamente supone que...". Aunque las formulaciones sugieren otra cosa, a menudo sucede que el punto de vista que se presenta no era el del autor.

7.4. Violaciones de la regla de la relevancia

Regla 4. Una parte sólo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.

La regla 4 ubica dos requerimientos mínimos para la defensa de los puntos de vista: la defensa debe conducirse por medio de argumentos, y esos argumentos deben ser genuinamente relevantes para el punto de vista que se defiende. Si el antagonista falla en advertir que estos requerimientos no se han realizado, puede concluir aceptando el punto de vista sobre la base de un argumento irrelevante. En este caso, la diferencia de opinión no se resolvió realmente.

Las violaciones de la regla 4 suceden a lo largo de la etapa de la argumentación. Hay dos tipos de violaciones. La primera se da cuando la argumentación no tiene relación con el punto de vista que fue adelantado en la etapa de la confrontación. Éste es un caso de *argumentación irrelevante*. La segunda es

cuando un punto de vista es defendido con otros medios que la argumentación, mientras que al mismo tiempo el protagonista actúa como si estuvieran brindando argumentación, y se llama *no argumentación.*

La argumentación irrelevante, en definitiva, defiende un punto de vista que no es el punto de vista que provocó la diferencia de opinión. Igual que en el caso del espantapájaros, hay un cambio en la proposición a la cual refiere el punto de vista, pero en el caso de la argumentación irrelevante es el protagonista el que distorsiona el propio punto de vista. En lugar de hacer más fácil el ataque, el cambio intenta hacer el punto de vista más fácil de defender. Entonces la falacia que se comete es la de proponer una *argumentación relevante sólo para un punto de vista que no es el que se debate*, que se conoce mejor como *ignoratio elenchi.* He aquí un ejemplo:

> El deporte aficionado se está arruinando por todo el alcohol que se vende en las cantinas de los clubes, porque las investigaciones muestran que el 85 por ciento de las cantinas de los clubes venden alcohol.

A primera vista el argumento y el punto de vista parecen estar relacionados, pero en verdad el argumento ("el alcohol es vendido en el 85 por ciento de todas las cantinas de los clubes") no sostiene el punto de vista que "el deporte aficionado se está arruinando por todo el alcohol que se vende en las cantinas de los clubes". El argumento, sin embargo, sostiene un punto de vista distinto: "Es fácil comprar alcohol en las cantinas de los clubes".

Cuando se usa una no argumentación, se emplea habitualmente no para el propósito de convencer a la otra parte sino que se trata de ganar a una tercera parte. En lugar de proponer una argumentación para sostener un punto de vista en debate, el protagonista juega con las emociones, los sentimientos o las predisposiciones de la audiencia a la que se trata de ganar. Si se emplean las categorías clásicas acerca de los medios de persuasión –*logos, ethos* y *pathos*– se puede decir que aquí el *pathos* toma el lugar del *logos.* Por eso se llama *falacia patética* el jugar con las emociones de la audiencia.

Las falacias patéticas generalmente prosperan en los debates públicos acerca de los cuales la gente tiene sentimientos sólidos. En tales situaciones, quienquiera que manipule exitosamente los sentimientos (positivos o negativos) de la audiencia tiene más posibilidades de que su punto de vista sea aceptado. Ejemplos de emociones positivas que pueden ser apeladas son los sentimientos de seguridad y de lealtad. Ejemplos de emociones negativas que pueden apelarse son el temor, la codicia y la vergüenza. La siguiente carta de lectores acusa a uno de los participantes en una discusión sobre el antiterrorismo de jugar con los sentimientos de la gente:

> Cuando el señor Carter habla acerca de las mujeres y los chicos inocentes que han sido víctimas del terrorismo, está jugando de un modo injus-

to con los sentimientos de los miembros del jurado. Porque en definitiva es tan terrible una cosa cuando las víctimas son hombres como cuando son hombres ordinarios, agentes de policía o soldados.

Las apelaciones a los prejuicios y las emociones no son presentadas normalmente como si fueran argumentos. Con frecuencia basta enfatizar en la forma emotiva de significar de algunos intereses o valores. La audiencia misma realizará la conexión necesaria entre aquéllos y el punto de vista en discusión.

Además de los medios de persuasión retóricos como el *pathos*, un protagonista puede emplear también el *ethos*. Aristóteles creía que éste era el medio más efectivo. Los hablantes emplean el *ethos* cuando tratan de decidir la diferencia de opinión en su favor fortaleciendo su buen carácter y experiencia. Tratan de incrementar la confianza del público en su experiencia, credibilidad o integridad de manera que la audiencia sólo tomará sus palabras para aceptar el punto de vista. Si el protagonista tiene una fuerza particular en torno del *ethos*, puede no necesitar presentar ninguna defensa en absoluto para el punto de vista.

En sí mismo no hay nada equivocado en el empleo del *ethos*. En muchos casos, no hay otra opción que aceptar algo más que a partir de la autoridad de los expertos. Algunos tópicos requieren un conocimiento tan especializado que la gente común no está en condiciones de verificarlos con independencia. En otras instancias, el protagonista puede ser testigo de un cierto suceso o el único que puede verificar la exactitud de cierto enunciado. Ejemplos de esto son los enunciados acerca del estilo propio del orador o su presencia física. No hay nada errado con la dependencia de los juicios de algún otro en tales casos, pero es importante advertir que una diferencia de opinión en verdad no puede ser resuelta de esta forma porque es el experto el que debe resolver la disputa.

Algo para revisar con atención, sin embargo, es cuando una persona que sostiene que tiene experiencia no la posee en realidad o cuando el experto no es relevante para el tema que se tiene entre manos. Entonces se comete la *falacia ética* del *abuso de autoridad* (que es equivalente a la falacia que tradicionalmente era conocida como *argumentum ad verecundiam*). Un ejemplo de ésta se da cuando alguien sugiere, sin probarlo en una argumentación presente, que posee la cantidad suficiente de experiencia basada en ser profesor y comienza a hacer juicios acerca de los peligros de la energía nuclear, cuando en verdad su campo de especialización es la egiptología.

7.5. Violaciones de la regla de la premisa implícita

Regla 5. Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.

Las violaciones de la regla 5 se relacionan con el hecho de que en el lenguaje cotidiano todo tipo de cosas son implicadas o se expresan sólo indirectamente. Por supuesto, las partes de una discusión no deberían tratar de sacar ventajas impropias del lenguaje implícito o indirecto. Esto es lo que ocurre cuando el antagonista ataca al protagonista produciendo una reconstrucción de la premisa implícita que va más allá que lo que el protagonista puede realmente sostener. Al exagerar la premisa implícita se hace más fácil de atacar el punto de vista, y la falacia se llama *magnificar una premisa implícita*. Los protagonistas pueden violar la regla 5 rechazando el compromiso de una premisa implícita implicada por su propia defensa y, por lo tanto, cometiendo la falacia de *negar una premisa implícita*.

Las violaciones de la regla 5 suceden en la etapa argumentativa. El resultado es que la diferencia de opinión no puede lograr una resolución porque las partes rechazan sus compromisos y ponen palabras en la boca de otros. La regla 5 esencialmente significa que los protagonistas no pueden sostener nada con lo que no están auténticamente comprometidos y todos están comprometidos con eso.

La falacia de magnificar una premisa implícita consiste en el agregado de una premisa implícita que va más allá de lo que está garantizado y se atribuye a una premisa que va más allá del compromiso creado por la defensa del protagonista. En el siguiente ejemplo Sandra comete esta falacia:

> Mónica: –Puede suceder que no le gusten mucho los perros porque tiene un gato.
> Sandra: –¿Así que piensas que todo aquel que tiene un gato por definición odia a los perros?
> Mónica: –No, no dije eso. Sólo quiero decir que hay un montón de dueños de gatos a los que no les gustan mucho los perros.

Tomadas las precauciones que Mónica formuló a su punto de vista ("Puede suceder..."), es incorrecto atribuirle la premisa implícita que *todo aquel* que tiene gato *por definición* odia a los perros. Más aún, "no le gustan mucho los perros" no es lo mismo que "odiar a los perros". En este sentido también Sandra exageró lo que Mónica dejó implícito.

Los hablantes cometen la falacia de negar una premisa implícita si rechazan la responsabilidad de los elementos que sin duda están implicados por su defensa. Si el oponente correctamente hace explícito algo que ha sido implicado por la argumentación del protagonista, entonces el protagonista comete

una falacia por la negación. Escondiéndose detrás de la conclusión "Nunca dije eso", el protagonista sostiene la forma de la resolución verdadera del desacuerdo.

La inclinación para negar las premisas implícitas es más fuerte cuando éstas contienen elementos débiles o controversiales. El siguiente es un buen ejemplo:

> No tengo nada contra los homosexuales. Sólo pienso que la edad para aprobar el sexo homosexual no debería disminuirse, porque el peligro es que los más jóvenes puedan ser empujados a convertirse en homosexuales.

El empleo de la palabra 'peligro' es una clara evidencia de que el hablante no tiene una actitud tolerante como la expresada en la primera oración: la premisa implícita en esta argumentación es que la homosexualidad es algo que debería prevenirse tanto como se pueda.

Ejercicios

1. Indicar en los siguientes pasajes si existen violaciones de las reglas de la discusión. Señalar el tipo de falacia que ocurre.

a. Martín Candal proclama la necesidad del uso de la fuerza en contra de Irak con el pretexto de que "la alternativa, si se queda Saddam en el poder, será peor". En definitiva Saddam Hussein y su régimen son esenciales para la estabilidad y la unidad de Irak. No obstante su demonización por parte de Occidente, su régimen militar, para muchos iraquíes, todavía es sinónimo de un Irak unido. Si Saddam hizo algo positivo por su país, eso tiene que ver con sostener un sentido nacional de orgullo y unidad que incluso las sanciones económicas de Naciones Unidas y el apoyo a la rebelión kurda en el norte de Irak por parte de Estados Unidos no lograron destruir. Si Occidente decide sacarse de encima a Saddam destruyendo su estructura político-militar, deberá enfrentar las consecuencias: principalmente la posibilidad de desmembramiento de Irak. Esto, con todas sus probabilidades, significará algo similar al Líbano de los años 80 o a Somalía en los 90.

b. *Carta de lectores*
Comparto la preocupación de la señora María Cortina acerca de que el actor Fabricio Contenla sea un candidato serio para la intendencia de la ciudad de Villa Olimpo, en la provincia de San Juan, pero no es por su pasado en la actuación, sus cuestionables cuentas bancarias o incluso la calidad de sus escritos –ninguno de los cuales descalifica a los otros de los miembros de su fuerza política–. Es su política lo que me preocupa.

c. El ingeniero del proyecto dice que Fernández está más calificado que yo para trabajar en él. ¿Sabes que Fernández está comprometido con su hija?

d. Se debería aplicar la pena capital en este país. Quieres vivir en un marco de seguridad para tus chicos, ¿no es así?

e. *Carta de lectores*
Tomo el tema del editorial del 23 de julio, "Serenata Hamptons", en el que se describía a las personas ricas como superficiales e indignas.
Tengo un amigo cercano que es un multimillonario con una casa en Hamptons. Comenzamos juntos en 1960 en la universidad. Egresamos con un doctorado y fuimos a trabajar a un banco de inversión por un sueldo de cincuenta dólares por semana, mientras terminaba el doctorado.

Ahora yo gano anualmente setenta y cinco mil y él gana millones. Cuando visito a mi amigo no siento nada más que orgullo por sus logros y me siento bien conociéndolo.
No creo que la riqueza sea "desorientadora" o "extrañamente descolocadora". Siento que vivo en un país inmenso y libre, tan libre que un joven como mi amigo que no tiene conexiones puede terminar teniendo un gran éxito.

2. El siguiente argumento fue dado por un sindicato en contra de que se conformara un sindicato de prostitutas en Holanda: "Estamos en contra de la prostitución porque explota a las mujeres y no podemos ver esa actividad como una profesión". Indicar cuáles de las siguientes interpretaciones de este argumento puede sostener el sindicato:

a. La explotación de las mujeres es mala.
b. Cualquier cosa que involucre la explotación no puede considerarse una profesión.
c. La explotación es mala.

Capítulo 8

Falacias (2)

Entre las falacias que pueden suceder en el estadio de argumentación se encuentran: 6) ninguna parte puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado (violación de la regla del punto de partida); 7) una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente (violación de la regla del esquema argumentativo), y 8) en su argumentación las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas (violación de la regla de validez).

En el nivel de la conclusión del debate se encuentran las siguientes falacias: 9) una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado el que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado el que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista (violación de la regla de clausura), y 10) las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible (violación de las reglas de uso).

8.1. Violaciones de la regla del punto de partida

Para resolver satisfactoriamente una diferencia de opinión, las partes de una discusión deben darse la libertad para expresar el contraste de pareceres, deben prepararse para aceptar la carga de la prueba para sus puntos de vista presentando una argumentación en su defensa, no deben atribuir falsamente puntos de vista o argumentos a la otra parte y no deben intentar disociarse de los puntos de vista o las discusiones a las cuales se han comprometido. Aunque sea un gran paso adelante que todas las reglas se respeten, ello no es del todo suficiente. Los argumentos que se plantean también deben cumplir varios requisitos.

Una diferencia de opiniones se resuelve a favor del protagonista si éste defiende de manera concluyente su punto de vista; si no, se resuelve en favor del antagonista. La defensa puede ser vista sólo como concluyente si los argumentos de la defensa son directamente aceptables para el oponente porque forman parte de los puntos de partida comunes, o si son aceptables porque se basan en un razonamiento válido y en esquemas argumentativos apropiados. Si las partes no pueden observar las reglas para una defensa definitiva de sus puntos de vista, su argumentación contendrá los errores que hagan inaceptable su defensa.

Regla 6: Ninguna parte puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de partida aceptado.

De la misma forma en que es vano mantener un debate con alguien que rechaza respetar las reglas de una discusión, tampoco tiene sentido tener una discusión con alguien que no se comprometerá con las premisas de partida. Para resolver una diferencia de opinión, ambas partes deben tener un mínimo en común de hechos, creencias, normas y jerarquías de valores. Si no pueden acordar en cualquiera de estos puntos, nunca tendrán éxito en tratar de convencerse mutuamente acerca de la aceptabilidad de cualquier punto de vista. En última instancia, la defensa de un punto de vista se basa en algunos conjuntos de enunciados que son aceptables para ambas partes.

Los acuerdos explícitos sobre puntos de partida comunes son raros. Las partes actúan normalmente bajo el supuesto de que comparten ciertos puntos de partida. Cuanto mejor se conocen las partes entre sí, es más probable que los puntos de partida comunes sean más exactos. Entonces a veces será innecesario llegar a un acuerdo explícito acerca de estos puntos.

El protagonista y el antagonista no deben creer realmente que las proposiciones que sirven como puntos de partida comunes son verdaderas o aceptables, pero deben manejar el debate como si estuvieran seguros de que es así. A veces una proposición es aceptada temporariamente como verdad sólo para comprobar su aceptabilidad o aun para demostrar que es inaceptable puesto que tiene consecuencias insostenibles. Esto no sería posible si ambas partes tuvieran que creer realmente en la aceptabilidad de todos los puntos de partida.

Se viola la regla 6 si una parte *presenta de manera falsa una premisa como perteneciente a los puntos de partida comunes* o *niega una premisa que en verdad pertenece a los puntos de partida*.

El *antagonista* viola la regla 6 si cuestiona cualquier proposición, sea que fuera acordada como un punto de partida común, sea que el protagonista se base en una información previa comprobable que pueda suponer directamente que el antagonista se siente comprometido. Una proposición con el estatuto de un punto de partida no puede ser cuestionada en la discusión. Por supuesto, la

proposición puede ser cuestionada más adelante en una discusión aparte. Si todas las suposiciones están abiertas al debate al mismo tiempo, no puede haber una discusión significativa y la diferencia de opinión nunca se resolverá. Lo mismo ocurre si en el medio de la discusión un antagonista comienza repentinamente a cuestionar una proposición acordada con anterioridad por razones oportunistas: "Pero ¿alguna vez dije que la Tierra era redonda?", "Pero, de todas formas, ¿qué problema hay con el incesto?".

El protagonista viola la regla 6 si actúa como si una proposición fuera aceptada como punto de partida cuando no lo es. Un truco común para evitar que una proposición sea atacada es formular algo polémico de una manera tan discreta que no se note. Esto puede realizarse presentando una proposición polémica como una presuposición (una presunción tácitamente supuesta por el orador) de otro enunciado; por ejemplo, en vez de decir directamente: "Federico es un adicto al juego", decir una frase como: "No puedo comprender por qué Federico no hace algo con esa adicción al juego que tiene". En la segunda formulación, la adicción de Federico al juego es supuesta, por lo tanto da la impresión de manera falsa que la adicción es algo ya consumado.

El protagonista puede hacer un uso inapropiado de las presuposiciones no sólo formulando aserciones sino también preguntando: "¿Con quién te peleaste hoy?". Si no se estableció que haya ocurrido alguna pelea, entonces la formulación de esta pregunta es engañosa porque crea la impresión de que es un punto de partida común el hecho de que haya habido una pelea. Para tratarlo con propiedad, la pregunta necesitaría dividirse en dos: "¿Te peleaste hoy con alguien?" y "¿Con quién te peleaste hoy?". Formulando la interrogación en su forma original, es un ejemplo de falacia *con preguntas múltiples*.

Otra manera en que los protagonistas suponen a veces de manera incorrecta que una proposición pertenece a los puntos de partida comunes es cuando, defendiendo sus puntos de vista, emplean un argumento que equivale al punto de vista. Dado que el punto de vista es precisamente aquel que se está debatiendo, saben muy bien que un enunciado que es idéntico o sinónimo al punto de vista no puede pertenecer a los puntos de partida comunes. Si, sin embargo, actúan como si lo fuera, están cometiendo la falacia del *razonamiento circular* (también llamada *pregunta mendicante* o *petitio principii*).

A continuación un ejemplo simple del razonamiento circular:

> La discriminación racial es una ofensa punible porque está en contra de la ley.

La circularidad quizá no es inmediatamente obvia hasta que uno advierte que "una ofensa punible" implica la violación de la ley. Así, el argumento y el punto de vista en este ejemplo son casi idénticos. Un ejemplo menos obvio del razonamiento circular fue propuesto por Rudy Kousbroek:

En una edición reciente de *Tirade*, G. van het Reve debate con alguien que empleó el recurso de aludir a la máxima de W.F. Hermans: "El ser humano es un proceso químico como cualquier otro". Van het Reve atacó el lema diciendo: "Nunca recibí una carta enviada por un proceso químico". Éste es un caso típico de uso que no se ha probado como tal: si se supone que el lema es correcto, entonces Van het Reve siempre y exclusivamente recibirá cartas de procesos químicos.

8.2. Violaciones de la regla del esquema argumentativo

Regla 7. Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.

Incluso si todos los enunciados formulados por la argumentación son aceptados por ambas partes, la defensa no puede ser considerada exitosa si estos enunciados no apoyan adecuadamente el punto de vista (o cualquier otra parte de la argumentación que traten de sostener). Solamente si el protagonista emplea un esquema apropiado para su defensa y aplica ese esquema correctamente, la defensa puede ser juzgada exitosa. Si el protagonista *utiliza un esquema argumentativo inapropiado* o *aplica un esquema de una manera incorrecta*, entonces viola la regla 7. Tales violaciones suceden durante la etapa de la argumentación.

Algunos esquemas de la discusión son raramente reconocidos para ser consistentes. Las desventajas están en que el oponente no aceptará estos esquemas, de modo que ocurre una violación de la regla 7. Un esquema tal (una variante de la argumentación basada en una relación sintomática) es la *falacia populista (argumentum ad populum)*. En la falacia populista, la opinión de un cierto número de personas se utiliza en la discusión para admitir un punto de vista: se concluye que el punto de vista debería aceptarse porque mucha gente concuerda con él. Sin embargo, en el ejemplo siguiente se precisa que esto no es cierto:

> Cientos de miles de alegres lectores, espectadores u oyentes no son una prueba en absoluto acerca de la corrección de una idea, y es pura demagogia utilizar la opinión de ellos como un argumento.

Otra manera bien reconocida de emplear una forma no consistente de argumentar es apelar a una relación inapropiada en cuanto a la relación causal. El error de confundir hechos con juicios de valor es una falacia que tradicionalmente se llama *argumentum ad consequentiam*. Como soporte de un punto de vista con una proposición fáctica se adelanta un argumento que es normativo porque señala efectos indeseables del punto de vista: "No es verdad, por-

que no quiero que sea verdad" o "Es verdad, porque quiero que sea verdad". Un ejemplo de *ad consequentiam* es:

> No puede llover, porque eso significaría que tendríamos que cancelar nuestro picnic.

Incluso si el esquema argumentativo es en sí mismo apropiado, no todas las maneras de aplicarlo son correctas. Si un esquema argumentativo se aplica correctamente, entonces todas las preguntas críticas que corresponden a este esquema pueden contestarse satisfactoriamente. Por ejemplo, cometiendo una *falacia de abuso de autoridad (argumentum ad verecundiam)*, una proposición se presenta como aceptable porque cierta persona o fuente escrita que se presenta inadecuadamente como una autoridad dice que algo es de esa manera. Ésta es una aplicación incorrecta de una clase particular de argumentación basada en una relación sintomática.

Otro ejemplo del uso incorrecto de un esquema argumentativo basado en una relación sintomática es la *falacia de la generalización apresurada (secundum quid)*. La falacia aquí es la generalización de la evidencia a partir de pocas observaciones:

> Después de pasar nuestras vacaciones en 1991 en Cuba, fuimos allí otra vez en 1992; esto muestra que es un lugar excepcional para turistas.

El hecho de que una pareja de turistas se prepare para visitar Cuba dos veces seguidas no es ninguna prueba de que se trata de un lugar excepcional para turistas en general.

Si la argumentación se basa en una relación de analogía, entonces la analogía debe ser consistente. Las dos cosas comparadas deben ser realmente comparables y no debe haber circunstancias especiales que invaliden la comparación. Si estos requisitos no se resuelven, entonces se da la *falacia de la falsa analogía*.

Al establecer las relaciones causales usando la tercera categoría principal del esquema argumentativo, el razonamiento puede también extraviarse. A veces una relación de causa a efecto se basa en no más que el hecho de que una cosa precedió a la otra. Ésta es la *falacia de post hoc ergo propter hoc* ("después de esto, por lo tanto, debido a esto"). Un director técnico de un equipo de fútbol comete esta falacia al sugerir que el aumento en la venta de las entradas se debió a su contratación como director:

> Me gusta el equipo del Milan. Me gusta la forma en la que juegan, su valor, su impulso por ganar. Desde que llegué subieron de cuarenta a setenta y un mil la venta de los abonos del campeonato para ver los partidos. Debe haber una razón para eso.

Otra manera común de usar un esquema argumentativo causal de manera incorrecta tiene que ver con la argumentación pragmática. El error aquí es sugerir de forma incorrecta que adoptar un cierto curso de acción irá inevitablemente de mal en peor, cuando de hecho no hay evidencia de que esto vaya a ocurrir. Porque no se ha demostrado que sobrevendrán las consecuencias negativas predichas realmente, una de las preguntas críticas apropiadas para la argumentación causal no puede ser satisfactoriamente contestada. Ésta es la *falacia de la pendiente resbaladiza*. Una pendiente resbaladiza se puede detectar en el esquema de Gerrit Komrij sobre las consecuencias de la ayuda del gobierno de las actividades destinadas a la protección de las mujeres (pero no a homosexuales) contra violencia sexual:

> Los que encuentran la violencia sexual importante solamente cuando se dirige a un grupo limitado y arbitrario como las chicas y las mujeres terminarán, si su razonamiento lleva a una conclusión lógica, encontrando cualquier forma de violencia aceptable en la medida en que se dirija a un enemigo especialmente señalado para tal propósito.

8.3. Violaciones de la regla de validez

Regla 8. En su argumentación las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.

Las violaciones de la regla 8 han sido consideradas largamente como las más importantes de las falacias. Sin embargo, un razonamiento inválido no es ciertamente la más importante causa de fracaso para alcanzar la resolución de una diferencia de opinión, si no hay ninguna otra razón por la cual esos argumentos del lenguaje cotidiano, que son tan a menudo incompletos, puedan fácilmente convertirse en válidos agregando una o más premisas.

La regla 8 es violada sólo si el razonamiento, después de haberse hecho explícito todo lo que había sido dejado implícito, es aún inválido. Las violaciones tienen que ver con la forma lógica de razonamiento que subyace en el argumento.

Existen algunas formas de razonamiento falso que ocurren con alguna regularidad a lo largo de la etapa de la argumentación. Las dos más conocidas son la *afirmación del consecuente* y la *negación del antecedente*; éstas son las contrapartidas inválidas de los tipos de razonamiento del *modus ponens* y del *modus tollens*. El error que se realiza en ambas formas de razonamiento inválido es que una condición suficiente es tratada como si fuera una condición necesaria. Las líneas de razonamiento que toman la forma de la afirmación del consecuente o la negación del antecedente tienen la siguiente estructura:

Si comes pescado podrido *(antecedente)*
te enfermarás *(consecuente).*
Ana está enferma *(afirmación del consecuente),*
Por lo tanto: Ana comió pescado podrido.

Si comes pescado podrido *(antecedente)*
te enfermarás *(consecuente).*
Ana no comió pescado podrido
(negación del antecedente).
Por lo tanto: Ana no está enferma.

Es fácil advertir que ambos usos del razonamiento son inválidos cuando uno se detiene a pensar que Ana puede haberse enfermado debido a muchas otras causas y no sólo por haber comido pescado podrido.

Otra violación de la regla 8 es atribuir de manera incorrecta una propiedad del todo a las partes o viceversa. La primera se llama *falacia de división*; la segunda, *falacia de composición*. Estas falacias comprenden el tratamiento del todo como una suma simple de las partes separadas y la suposición de que cada propiedad del todo también se aplica a cada una de las partes componentes. Pero, en síntesis, lo que es verdad para las partes no es verdad necesariamente para el todo. Si un guiso se compone de ingredientes cada uno de los cuales por sí mismo es delicioso, no se tiene la garantía de que el guiso será también delicioso. El siguiente comentario del dueño de la cafetería de una escuela parece ser excesivamente optimista:

> Usamos manteca auténtica, crema auténtica, lechuga fresca, ¡de manera que nuestras comidas son siempre deliciosas!

Otro ejemplo de una falacia de composición es:

La Iglesia Católica es una Iglesia para la gente pobre.
Por lo tanto: La Iglesia Católica es pobre.

¿Qué es exactamente lo que está errado en esta argumentación? En primer lugar, no se toma en cuenta el hecho de que el término 'pobre' es *relativo*: los estándares de riqueza son diferentes para los individuos y para las Iglesias. Si la Iglesia Católica es pobre o no, sólo puede establecerse comparando su riqueza con la de otras Iglesias o instituciones similares. En segundo lugar, la impresión que se tiene es que la riqueza de la Iglesia es simplemente la suma de los ingresos y la propiedad de los miembros individuales, mientras que *otros factores* también están comprendidos, por ejemplo, qué porción de los ingresos de sus miembros son donados a la Iglesia.

Un ejemplo de la falacia de división es:

El gabinete es indeciso.
Por lo tanto: Los ministros son indecisos.

En esta argumentación, se supone erróneamente que si el gabinete como un todo no toma decisiones, entonces todos los miembros del gabinete son también necesariamente indecisos. En síntesis, es enteramente posible que cada miembro individualmente tome decisiones, pero también que cada ministro quiera algo diferente de manera que el gabinete como totalidad es incapaz de tomar una decisión.

8.4. Violaciones de la regla de cierre

Regla 9. Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa concluyente debe tener como resultado que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista.

La resolución puede obstruirse incluso en el último tramo del proceso de resolución, cuando la argumentación se completa y la discusión sólo necesita alcanzar un cierre. La etapa de cierre de la discusión debe establecer si la diferencia de opinión se resolvió y a favor de quién. Si las partes no tienen éxito en lograr un acuerdo acerca de esto, la diferencia de opinión subsiste. Si el protagonista se convence de que el punto de vista se defendió de manera concluyente, pero el antagonista insiste con que no es así, entonces la discusión se estanca.

Si el protagonista y el antagonista acuerdan en el resultado, entonces deben aceptan también las consecuencias. Un protagonista que no se manejó exitosamente en la defensa del punto de vista debe prepararse para prescindir de él. De otra forma, el protagonista comete la *falacia de rechazo de retractarse de un punto de vista que no fue defendido exitosamente*. Si, por el contrario, el protagonista tuvo éxito, entonces el antagonista debe prepararse para retractarse de la crítica del punto de vista. De otra forma, el antagonista comete la *falacia de rechazar la retractación de la crítica del punto de vista que fue exitosamente defendido*. A continuación, un ejemplo:

> Bueno, si ése es el caso, entonces no puedo pensar en ninguna otra objeción. Pero aun así no acuerdo con eso.

Otra violación de la regla 9 se da cuando se agrandan las consecuencias que están relacionadas al ataque exitoso o a la defensa. Los protagonistas exitosos están habilitados para esperar que la otra parte se retracte de sus dudas acerca del punto de vista, pero no más que eso. De otra manera, estos protagonistas cometen la *falacia de concluir que un punto de vista es verdade-*

ro porque fue defendido exitosamente. Si los protagonistas concluyen que ahora han comprobado que su punto de vista es verdadero, entonces están yendo demasiado lejos. La única cosa que han mostrado es que el punto de vista de ellos, basado en puntos de partida acordados, puede ser defendido exitosamente. Esto no implica que el punto de vista sea necesariamente verdadero o aceptable en algún sentido más amplio. La aceptabilidad del punto de inicio fuera del contexto de debate, después de todo, no se ha establecido. El protagonista y el antagonista no necesitan incluso creer en la verdad o aceptabilidad de sus puntos de partida comunes. Asimismo, el fracaso de una defensa no garantiza la conclusión de que el punto de vista ha sido demostrado como falso o que el punto de vista opuesto es verdadero. Un antagonista que llega a esta conclusión es culpable de la *falacia de la conclusión de que un punto de vista es verdadero porque el opuesto no fue defendido exitosamente (argumentum ad ignorantiam).*

El primer error cometido en esta falacia es confundir los roles del protagonista y el antagonista. En una diferencia de opinión no mixta sólo una de las partes está obligada a defender su posición, ~~especialmente~~ el protagonista. El antagonista sólo dudó acerca del punto de vista, de manera que es imposible para él defender exitosamente el punto de vista opuesto. Sólo en una discusión mixta hay dos protagonistas y dos puntos de vista, de modo que ambos protagonistas deban defender sus posiciones. Pero incluso así uno de los fracasos de las partes de la defensa no cancela la carga de la prueba de la otra parte.

El segundo error es suponer que el punto de vista adoptado con relación a una proposición debe ser siempre positivo o negativo. Esto deja de lado la posibilidad de un "término medio", que es adoptar una posición neutral sin un punto de vista. Si los protagonistas fracasan en su defensa de un punto de vista, esto ciertamente no significa que inmediatamente deban aceptar el punto de vista opuesto. Cualquiera que actúe como si esto fuera una consecuencia necesaria comete la falacia del *argumentum ad ignorantiam*. En el ejemplo siguiente se cometen ambos errores:

> Madre: –Nunca debes golpear a los chicos porque entonces pierden confianza en la sociedad y diez años después estarán golpeando a todos.
> Padre: –No se ha probado de ninguna manera que golpear a los chicos lleve a una violencia posterior. De modo que una cachetada de vez en cuando, por una buena razón, no puede hacer ningún daño.

8.5. Violaciones de las reglas de uso

Regla 10. Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible.

El lenguaje poco claro o ambiguo puede tener consecuencias negativas directas para la resolución de una diferencia de opinión. La falta de claridad a lo largo de la etapa de confrontación puede llevar a un desacuerdo espurio, en el que las formulaciones elegidas sugieren una diferencia de opinión que no existe. La falta de claridad también puede llevar a un acuerdo espurio: las partes creen haber alcanzado un acuerdo cuando en verdad su acuerdo se basa en otorgar diferentes definiciones a los términos empleados en el punto de vista.

La ambigüedad y la falta de claridad en la violación de la regla 10 pueden suceder a lo largo de cualquier etapa de la discusión. En cualquier momento una parte puede emplear un lenguaje ambiguo o poco claro para probar que mejora su posición en el debate; en estos casos se comete la *falacia de la falta de claridad* o la *falacia de la ambigüedad*.

Estas falacias pueden darse de forma simultánea, pero también muy a menudo en combinación con otras violaciones de las otras reglas del debate. La falta de claridad a veces acompaña a una falacia y amplía sus efectos. Un *argumentum ad baculum* o un *argumentum ad hominem* es frecuentemente más efectivo si la amenaza o la acusación se hace de forma indirecta. A menudo la falta de claridad es inherente a una falacia, por ejemplo, la falacia del agrandamiento de una premisa implícita. El antagonista puede magnificar una premisa implícita precisamente porque no fue explícitamente expresada.

Algunos tipos de falta de claridad tienen que ver con la estructura de piezas más largas de texto: es la llamada *falta de claridad estructural en el nivel textual*, resultado de una secuencia "ilógica", falta de coherencia, estructura oscura, etc. Goudsblom describe el efecto de tal falta de claridad (en *Folia*, 17 de octubre de 1981):

> En muchas discusiones [...] se produce un entremezclarse caprichoso de elementos descriptivos, interpretativos, declarativos y valorativos. El resultado de esta mezcla es la creación de una combinación vaga de "sentido" y "sinsentido", que quizá pueda ser llamada con más propiedad "no sentido".
>
> Es sorprendente cuántas discusiones acerca de política y de moral –es decir, acerca de la sociedad– son conducidas gracias al no sentido. Los puntos de partida, los términos, las conclusiones, a menudo incluso el planteamiento completo del problema mismo, constituyen en conjunto un enredo indisoluble de descripciones, interpretaciones, explicaciones y valoraciones. Participar en tales discusiones equivale a remover un

nido de avispas retórico. Darnos cuenta de esto nos vuelve impotentes y nos deja sin habla.

Se pueden distinguir cuatro formas principales de falta de claridad en el nivel de la oración: la falta de claridad que resulta de 1) la implicitación; 2) la indefinición; 3) la falta de familiaridad, y 4) la vaguedad. La mejor manera de explicar estas formas es dando ejemplos. Supongamos que alguien dice: "Carlos es un cleptómano". El oyente puede preguntar para clarificar de diferentes maneras:

1. ¿Está usted advirtiéndome o está informándome?
2. ¿Carlos? ¿Qué Carlos?
3. ¿Un cleptómano? ¿Qué quiere decir eso?
4. ¿Qué significa que es un cleptómano? ¿Quiere decir que una vez robó algo, o quiere decir que tiene el hábito de robar cosas?

La pregunta 1 indica que la falta de claridad se debió a lo *implícito*: el oyente no está seguro de qué función comunicativa del acto de habla se trata porque el contexto y la situación admiten más de una interpretación.

La pregunta 2 señala que la falta de claridad se debió a la *indefinición*; busca la clarificación del contenido proposicional. El oyente no puede determinar a quién se está refiriendo el hablante, la *referencia* es poco clara.

La pregunta 3 también indica falta de claridad del contenido proposicional, pero esta vez es la *predicación* la que resulta problemática: el oyente no comprende exactamente qué está tratando de decir el hablante acerca de Carlos porque no conoce el significado de la palabra "cleptómano" y quizá nunca oyó sobre la enfermedad que se designa con este término. De manera que la falta de claridad aquí se refiere a la *falta de familiaridad* con la palabra o con la enfermedad a que se refiere.

La pregunta 4 apunta a la intención del oyente de obtener una idea más clara de lo que el hablante significa con "cleptómano", por consiguiente, reduce la *vaguedad* de este término. Aunque el oyente conozca el significado de la palabra, no sabe aún qué criterio está empleando el orador. ¿Cuántas veces debe robar alguien para ganarse la etiqueta de "cleptómano"?

La ambigüedad tiene que ver con el hecho de que las palabras y las frases pueden tener más de un significado. Por ejemplo, la oración: "Éste es el retrato de Hernán" puede interpretarse de formas diferentes: 1) el retrato fue pintado por Hernán; 2) el retrato es propiedad de Hernán, y 3) Hernán es el que está representado en el retrato.

Las preguntas también pueden ser ambiguas. Hay, por ejemplo, al menos cinco posibles interpretaciones de la pregunta "¿Quién es Tony?":

1. ¿Quién de ustedes tres es Tony?

2. ¿Quién en este cuadro es Tony?
3. ¿Quién es el actor que interpreta a Tony?
4. ¿Qué puedes decirme de Tony?
5. ¿Por qué cuernos tenemos que escuchar a Tony?

La ambigüedad incluye la ambigüedad de la referencia, como en la siguiente oración, donde no está claro al último día de quién se refiere, si de Carla o de Sandra:

> Carla le dio a Sandra su correo electrónico; fue su último día aquí.

El texto siguiente ofrece un buen ejemplo de un tipo diferente de uso impropio de la ambigüedad:

> Aunque el señor Pérez concluyó que estaría abierto a todo, comenzó por encender un enorme cigarro y enseguida desapareció en una nube de humo... El señor Pérez está callado cuando debería hablar como un liberal... El señor Pérez fuma, y donde hay humo, hay fuego.

La expresión "donde hay humo, hay fuego" es empleada aquí en dos sentidos. Es empleada literalmente, cuando "humo" se refiere al cigarro de Pérez, y se emplea figurativamente: porque Pérez no dice nada acerca de ellos, entonces debe existir algo de verdad en todos los rumores acerca de él. Este uso de la ambigüedad sirve como camuflaje al hecho de que el punto de vista "El Señor Pérez no es abierto" está sostenido por el argumento irrelevante de que fuma cigarros.

Ejercicios

1. Indicar si los siguientes argumentos son válidos.

a. *Pascal, citado en una entrevista imaginaria*:
Si usted cree en Dios y existe, está todo bien. Si usted cree en Dios y no existe, no perdió nada. Si no cree en Dios y en realidad existe, entonces usted se irá al Infierno. Y si usted no cree en Dios y no existe, otra vez no perdió nada. De manera que siempre es mejor creer en Dios.

b. Todas las partes de esta silla están hechas en madera, por lo tanto esta silla está hecha de madera.

c. Todas las partes de esta silla son baratas, por lo tanto esta silla es barata.

d. Todos los jugadores del equipo de fútbol tienen un nivel de seleccionado mundial; por lo tanto, el equipo de fútbol tiene un nivel de seleccionado mundial.

e. Todas las partes de esta figura es triangular; por lo tanto esta figura es triangular.

f. La parte de debajo de la bikini es azul, la parte de arriba de la bikini es azul; por lo tanto esta bikini es azul.

2. En los siguientes casos, indicar si hay alguna falacia de falta de claridad o ambigüedad. Si es el caso, señalar la causa.

a. *Un presentador de televisión al alcalde Koch de la ciudad de Nueva York:*
–Señor Koch, parece disponer de una fuente de ingresos sin fin. ¿Se corresponde con su cargo, y qué está haciendo con todo ese dinero?
Respuesta del señor Koch: –Estoy ciertamente volviéndome rico y eso me da una enorme satisfacción. Estoy extremadamente comprometido con la función social del dinero: la cuestión es, pago una fortuna en impuestos y, al fin y al cabo, la comunidad debería estarme agradecida.

b. *Carta al director*
La revista *Economist* es conocida como una publicación de alta calidad. Y puedo confirmarlo. Recientemente en una escalada solitaria que hice a un volcán en El Salvador, me caí y quedé suspendido con una fractura en mi pierna. Para sostener mi pierna me arrastré para pedir ayuda y

miré a mi alrededor en busca de materiales que pudieran ayudarme. Diez minutos después até alrededor de mi pierna dos palos, partes de un cactus y una copia de su publicación que llevaba conmigo.
Cuando fui rescatado unas cuantas horas después, los palos y el cactus habían sucumbido a la lluvia, al desgaste y al uso. Sólo la revista no necesitaba ser reemplazada.

3. En el siguiente fragmento se debate el uso del lenguaje. Señalar si la crítica es justificada. Si lo es, indicar qué tipo de falacia de falta de claridad o ambigüedad u otro tipo ha sucedido.

La profesora Herminia Ermácola habla acerca de la diferencia entre el lenguaje natural y el lenguaje de la aritmética.
Hay una enorme diferencia entre "dos por dos es cuatro" y "2 x 2 = 4". En la forma escrita, la diferencia en la apariencia de las dos oraciones es claramente visible. Sin embargo, cuando se la lee en voz alta, la distinción no es aparente. Ello es probablemente a causa de que uno está inclinado a ignorar esta diferencia crucial que hace del lenguaje natural una fuente inagotable de nueva información. Pero de modo manifiesto se pueden desprender de esto argumentos absurdos.
La mitad de la botella llena es igual a la mitad de la botella vacía. Llamemos a la botella llena "x" y a la botella vacía "y". O $\frac{1}{2}$ x = $\frac{1}{2}$ y. Multipliquemos ambas partes de la operación por 2 y nos da que x = y. Por lo tanto, una botella llena es igual a una botella vacía.

4. Señalar si la regla 7 es violada en los siguientes casos. Si lo es, ¿cuál es la parte responsable de ello? ¿La violación resulta de una elección incorrecta del esquema argumentativo o una incorrecta aplicación del esquema argumentativo?

a. Los peores vendedores de libros antiguos son aquellos que poseen una colección personal. Me vuelven loco cuando dicen: "Tengo un libro en casa que a usted le encantaría tener. Lástima que no se lo puedo vender porque es parte de mi colección privada".
Si un vendedor colecciona para sí mismo, no debería decírselo a sus clientes. Es como si uno fuera al supermercado y no hubiera carne. Y uno mirara la góndola sin carne y apareciera el responsable caminando por allí y uno preguntara: "¿No hay carne?". "No", responde el encargado, "tengo toda la carne en el freezer de mi casa".

b. *De un aviso de Black & Decker sobre una aspiradora*
Ninguna otra aspiradora de mano le dará tantas satisfacciones como el modelo *Satélite* de Black & Decker. No lo decimos sin razón, por supues-

to. Sabemos que un millón de familias en nuestro país están de acuerdo con nosotros. Porque ése es el número de usuarios del modelo *Satélite*.

c. Estaba absolutamente en contra del darwinismo. Tenía la impresión de que convertía a todo en vulgar y sin sentido. Simplemente no podía ser cierto. Si fuera cierto, no querría seguir viviendo. No quiero tener nada que ver con un mundo así.

III. PRESENTACIÓN

Capítulo 9

Argumentación escrita

Para lograr un texto argumentativo convincente se requiere de una actitud que conduzca a la resolución de la respectiva diferencia de opinión. Además, estructurando la argumentación de manera apropiada y asegurando que sea sólida en cada una de sus partes, resulta también decisivo presentar bien cada caso. Con este empeño, es usualmente mejor alternar formulaciones de argumentos y puntos de vista explícitos con otros implícitos. Antes que nada, es bueno advertir que una visión analítica de la estructura de la argumentación es útil como herramienta para escribir y reescribir un texto.

9.1. Un texto argumentativo bien escrito

La cuestión más importante, no sólo en el análisis y la evaluación de la argumentación sino también en la presentación de un argumento, es la razonabilidad. Un argumento razonable no contiene nada que, por definición, podría obstaculizar la resolución de una diferencia de opinión. Cuando se presenta un caso, se debe tener en mente que la argumentación es parte de una discusión con otro, incluso cuando esto sea sólo implícito. La argumentación debe convencer a los lectores a partir de eliminar sus dudas o a partir de responder adecuadamente a sus críticas.

Un argumento es un intento por cambiar algo en el pensamiento de la audiencia. Dado que una argumentación razonable no debe contener ninguna falacia, las reglas de las discusiones críticas también sirven como una guía para la presentación de cada caso. Entre otras cosas, se recomienda no poner palabras en la boca de la otra parte y dar una interpretación cuidadosa de lo que tienen que decir. Las palabras de la otra parte no deberían ser tomadas fuera de contexto, ni el que argumenta debería trata de trampear o engañar.

Para lograr una resolución, la argumentación debe ser comprensible también para la audiencia a la que se intenta llegar. Esto significa que las diferentes partes del texto argumentativo deben ser coordinadas coherentemente. El uso del lenguaje debe ser tan claro y comprensible como sea posible. Por su-

puesto, esto no significa que uno deba tratar de ganar sólo la voluntad del lector. Esto tendrá tan poca posibilidad de éxito como si se tratara de ser pretencioso o gracioso por demás. El mejor consejo es seguir las reglas de la comunicación: mantener el tema de debate, no desperdigarse en cuestiones menores, decir claramente lo que se quiere decir, dar toda la información requerida para la comprensión del argumento y ser conciso.

Si la argumentación escrita es bien presentada, el lector no perderá ninguno de los puntos importantes. Para ello, es un requerimiento mínimo que el punto de vista y los argumentos sean expresados claramente. Esto no necesariamente significa que deban ser formulados explícitamente, algo que puede ser antinatural e irritativo y sonar soberbio y pedante. Un argumento bien presentado tendrá un buen balance de elementos explícitos e implícitos.

Si es ya obvio que los argumentos que se presentan tienen la intención de defender cierto punto de vista, entonces no es necesario etiquetarlos explícitamente como tales, por ejemplo, si se presenta un punto de vista que puede ser muy sorprendente o extremo, entonces todos saben que lo que sigue va a ser una defensa de él. Pero a veces no está claro cuál es el punto de vista y cuál es el argumento:

> Amanda es muy particular. Llega siempre puntual.

Tiene dos interpretaciones posibles:

> a. Amanda es muy particular. Así que siempre es puntual.
> b. Amanda es muy particular. Sabemos eso porque siempre es puntual.

Cuando se escribe el primer borrador de un texto argumentativo, es una buena estrategia identificar el punto de vista y los argumentos de manera explícita. En una versión posterior, el texto puede ser realizado de un modo más natural a partir de reemplazar las partes explícitamente innecesarias con construcciones implícitas o indirectas. Una serie de premisas y conclusiones pueden ser animadas considerablemente proponiendo una pregunta retórica ocasional, una exclamación u otra expresión sentimental, como en el ejemplo b:

> a. Es muy peculiar que el director haya elegido a un actor famoso mundialmente para el papel del padre en esa película y, al mismo tiempo, es un enorme gasto de dinero y talento, porque después de diez minutos el padre se muere.
>
> b. ¿Qué director hubiera elegido a un actor famoso mundialmente para el papel del padre en esta película? Después de diez minutos el padre muere. ¡Qué desperdicio de dinero y talento!

9.2. Una revisión analítica como ayuda para la escritura

En general, una revisión analítica se realiza sólo después de que se haya completado el texto argumentativo. Pero también puede ser una herramienta útil cuando se reescribe un texto o incluso cuando se escribe el primer borrador. Una revisión analítica aporta al mismo tiempo y de manera concisa toda la información necesaria para la evaluación de un texto argumentativo, esto es, cuál es la diferencia de opinión que debe resolverse, cuál es la estructura de la argumentación. La revisión analítica puede emplearse para examinar si la argumentación está en condiciones de soportar la crítica. Si se encuentran debilidades, la argumentación puede ajustarse o fortalecerse. Una vez que la revisión analítica ha tomado forma, sirve como una guía útil para escribir una versión mejorada de los argumentos.

También es posible escribir un texto argumentativo basado en una revisión analítica hecha especialmente para ese propósito; tal revisión consiste en el bosquejo de los argumentos que se presentarán. La revisión hace más fácil la escritura de un texto de modo que éste exprese claramente la estructura de la argumentación. Naturalmente, la revisión debería presentar las diferencias de opinión de forma no ambigua y establecer cuáles son las partes de la discusión y qué posiciones toma cada una.

Las razones para presentar un argumento pueden variar. A veces un texto es una respuesta al argumento de algún otro. Esto es claramente una situación de debate con un oponente específico al cual uno trata de convencer. Otras veces, quienes escriben se sienten inclinados a presentar sus puntos de vista aun cuando no tengan una idea precisa de lo que los otros pensarán.

Hay dos posiciones para adoptar cuando se responde al punto de vista y a los argumentos de la parte contraria. Una actitud es tomar el punto de vista opuesto; en tal caso, se da una diferencia de opinión mixta. La otra posición es meramente señalar las debilidades de las partes de la argumentación contraria para mostrar que no son sólidos; en tal caso, no existe intención de adoptar el punto de vista opuesto.

La revisión analítica debe establecer con exactitud qué punto de vista está siendo atacado y cuál es el defendido, y el punto de vista de la otra parte debe ser establecido de la manera más justa y completa posible. Después de esto, se recapitulan los argumentos propios, tomando en cuenta el potencial crítico del oponente. La mejor forma de resumir los argumentos es en un diagrama que muestre la estructura de la argumentación que se emplea; esto clarifica la forma en que los argumentos están relacionados. Si el texto es una respuesta a la argumentación de otro, entonces es útil hacer un diagrama similar de la argumentación de la otra parte; esto facilita la identificación de cuáles son las partes de la argumentación que deberían ser respondidas.

Un diagrama que bosqueja la estructura de la argumentación fue visto en el capítulo 5 respecto del ejemplo de la manifestación por la paz. Las premisas

implícitas no están incluidas en este diagrama. A veces es una buena idea incluirlas, por ejemplo, si son eslabones en una argumentación que es poco clara o incluso sospechosa. Cuando una premisa supuesta está sostenida por otro argumento, éste siempre debe ser explícitamente incluido en la revisión analítica. Si la premisa implícita no se hace explícita, entonces puede ser poco claro a quién pertenece el argumento.

9.3. Control de calidad

La argumentación no sólo requiere de una buena estructura sino que también debe ser consistente. Examinando esto, la revisión analítica puede ser una herramienta útil. Su diseño de elementos esenciales la hace más fácil para examinar sistemáticamente las falacias y las inconsistencias lógicas y pragmáticas. Es también útil para examinar si el razonamiento es válido, si se ha empleado un esquema argumentativo apropiado y si ha sido correctamente aplicado presentando cuestiones críticas relevantes.

Empleando la revisión crítica, la argumentación debería ser examinada cuidadosamente para ver si toma en consideración las dudas potenciales o las objeciones del lector. Si éstas no han sido tomadas en cuenta, entonces es una buena idea agregar argumentos nuevos, expandir o brindar mayores soportes a los argumentos existentes. Sólo si la revisión analítica es satisfactoria se tiene una buena oportunidad para que el texto escrito encuentre el objetivo del argumento, esto es, la resolución de una diferencia de opinión con el lector.

Lo que sigue es el primer borrador del texto de un estudiante y una demostración de cómo una revisión analítica puede emplearse para mejorarlo.

Prohibición acerca del comercio de la salud

Las clínicas privadas parecerían ser buenas inversiones, a juzgar por el crecimiento en su número. Pero si son exitosas, eso está todavía por verse. Además, siendo no rentables, sólo servirían para el bienestar general. Dado que estas clínicas son comerciales, el servicio que proveen depende sólo de la rentabilidad. La calidad del tratamiento por lo tanto depende de sus tarifas, aun cuando uno de los principales principios de nuestro Estado de bienestar sea que las prestaciones sociales deberían ser igualitarias para todos. En mi opinión las clínicas privadas deberían ser incorporadas como socias a los hospitales ya existentes.

En primer lugar, los hospitales están sufriendo por la competencia con las clínicas privadas. Las clínicas han forzado a los hospitales a tener que especializarse y a tener que comprar los equipamientos necesarios para ello, mientras que, al mismo tiempo, los empleados en los hospitales han disminuido. Esto es todo a causa de las clínicas privadas.

En segundo lugar, la inequidad alcanzó al cuidado sanitario provisto a

los pobres y los ricos. Las clínicas privadas sólo son accesibles para la gente de los grupos de altos ingresos porque los seguros médicos no reembolsan los tratamientos realizados en las clínicas privadas.
Finalmente, la calidad del cuidado en las clínicas privadas no es tan buena como en los hospitales. A causa de la falta de cuidado y de la gran cantidad de operaciones, la calidad se fue erosionando. Después de todo, el control de calidad en las clínicas privadas es casi imposible. Las asociaciones médicas no dicen nada acerca de las clínicas, no hay revisión ni control de pares y las ganancias y beneficios juegan un papel importante.
Sería inteligente sumar las clínicas a los hospitales existentes como socias. Esta medida tendiente a la descomercialización de la salud permitiría mejorar el funcionamiento de los hospitales, la capacidad de las clínicas y la calidad del cuidado de la salud.

En el gráfico 9.1a se encuentra la síntesis analítica de este texto.

Gráfico 9.1a
Revisión analítica de la
"Prohibición acerca del comercio de la salud"

a. La diferencia de opinión

Desacuerdo único no mixto

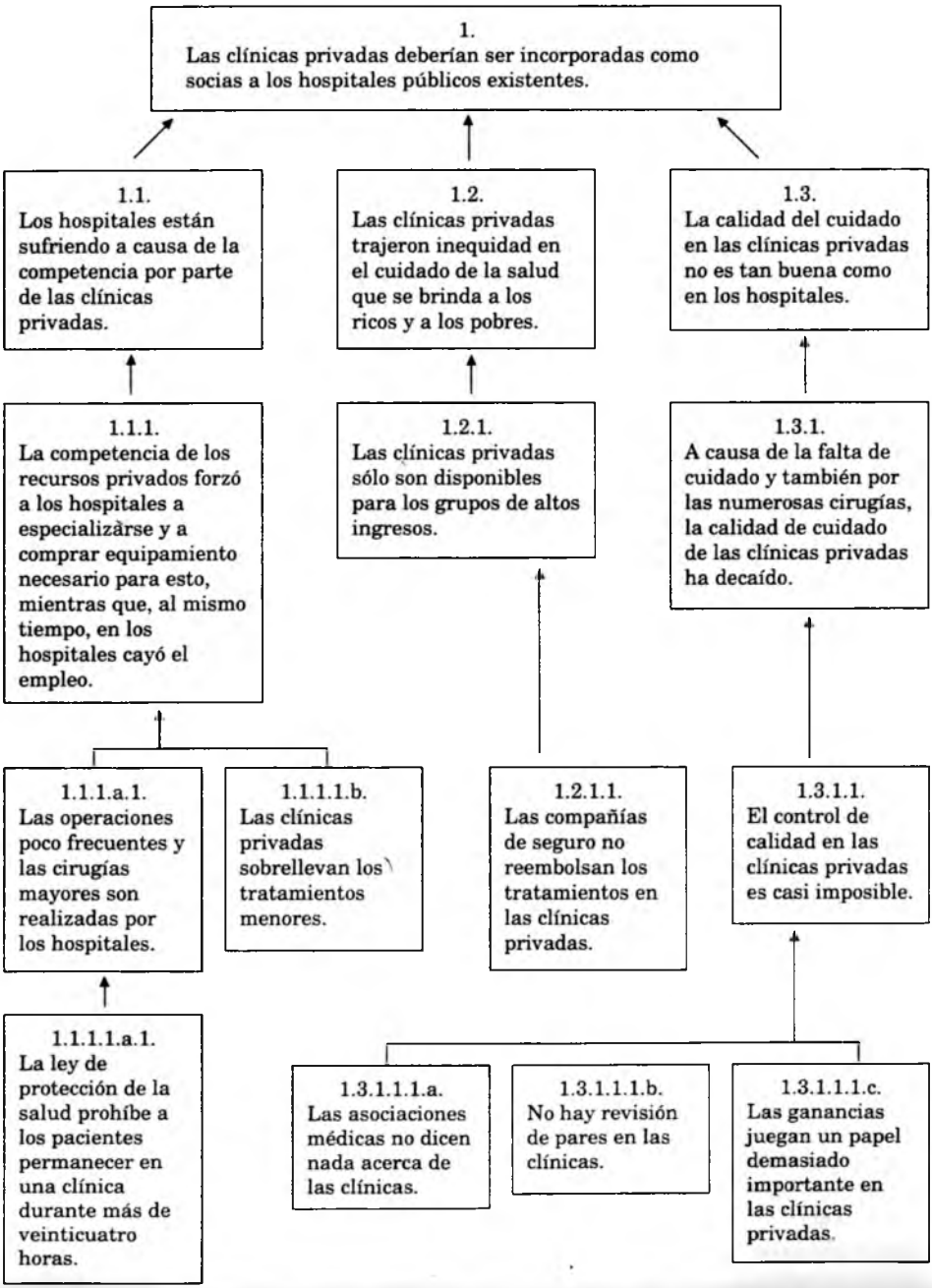
Autor: punto de vista positivo respecto de la proposición "Las clínicas privadas deberían ser incorporadas como socias a los hospitales públicos existentes".

Lectores: (presumiblemente) duda acerca de este punto de vista

Evaluación de la "Prohibición acerca del comercio de la salud"

Desde el título y a partir de la deriva general de la argumentación, se puede deducir que el autor encuentra indeseable la existencia de clínicas privadas comerciales. A partir de la forma en que se presenta el punto de vista, parece que el autor desea concluir con esta situación por medio de una acción específica: la incorporación de las clínicas privadas como socias del hospital público. Los argumentos presentados llevan todos a demostrar que hay desventajas significativas para las clínicas privadas. El autor no explica por qué su solución es la mejor. Los argumentos, de hecho, apoyan un punto de vista diferente

Gráfico 9.1b
La estructura de la argumentación



(la existencia de clínicas privadas es indeseable) del que el autor sugiere que está defendiendo (las clínicas privadas se deben incorporar a los hospitales existentes como socias). El autor comete por lo tanto la falacia de *ignoratio elenchi*.

El punto de vista que el autor está defendiendo realmente se indica en el primer párrafo: "...si son exitosas, eso está todavía por verse". Pero esta formulación no es muy clara: sugiere que las clínicas no atrajeron a muchos clientes, mientras que el resto de los argumentos apunta a demostrar que las clínicas son indeseables (sin importar cuántos clientes tienen). La única otra referencia a la impopularidad de las clínicas es la observación superficial del primer párrafo de que las clínicas hasta ahora son poco lucrativas.

Ya en el primer párrafo, se dan argumentos para sostener el punto de vista de que las clínicas privadas son desaconsejables ("además de ser poco lucrativas [...] deberían ser igualmente disponibles para todos"). Sin embargo, la presentación sugiere que la argumentación sólo comienza en el segundo párrafo, que empieza con "en primer lugar", seguido de un argumento. Por esta razón, los argumentos dados en el párrafo introductorio no se incluyen en la revisión global analítica.

A esto se suma que la argumentación en el primer párrafo es confusa. Claramente el autor es crítico respecto de la naturaleza comercial de las clínicas privadas, pero es menos claro el porqué de su opinión. ¿Cuál es exactamente el problema? ¿Se trata de que sólo las personas de buena posición económica pueden beneficiarse del cuidado de alta calidad de las clínicas, que está en conflicto con el principio de que los servicios sociales deben ser igualmente disponibles para todos? ¿O es que la naturaleza comercial de las clínicas reduce de alguna manera la calidad del cuidado que ofrecen? Parecería que el autor sostiene ambas opiniones, puesto que ambos puntos se reiteran en el curso de la argumentación (argumentos 1.2 y 1.3). Realmente, estos argumentos no sólo son formulados confusamente y están mal ubicados sino que también resultan redundantes. Además, ¿no es engañoso considerar las clínicas privadas como pertenecientes a los "servicios sociales"?

El primer argumento principal (1.1) mencionado por el autor en el segundo párrafo respecto del punto de vista de que las clínicas privadas se deberían incorporar a los hospitales existentes como socias es a causa de que los hospitales están sufriendo la competencia de clínicas privadas. Este argumento se torna conflictivo por la declaración del autor en el primer párrafo, según la cual las clínicas privadas no son exitosas. El lector puede pensar que la competencia no puede ser tan fuerte si las clínicas todavía pierden dinero.

Para mostrar que los hospitales están sometidos a la competencia con las clínicas privadas, el autor destaca el hecho de que, a causa de las clínicas, los hospitales se han especializado y comprado equipamiento sofisticado, mientras que los empleos decayeron (1.1.1). Es cuestionable si este argumento resulta aceptable. ¿Es realmente cierto decir que es debido a las clínicas priva-

das que los hospitales se han tenido que especializar y comprar equipos costosos? ¿O ésta ya era una tendencia y la introducción de las clínicas privadas simplemente aceleró un proceso? Después de todo, aun cuando no existieran las clínicas privadas, los hospitales tendrían que estar en condiciones de realizar "las cirugías difíciles y las que son mucho menos frecuentes". Parecería que el autor comete la falacia *post hoc ergo propter hoc*.

Otro problema con este argumento es que la formulación "mientras que al mismo tiempo el empleo ha disminuido" no clarifica en verdad si el empleo ha disminuido debido a la introducción de clínicas privadas o si se trata de un dato que se relaciona con otra situación.

La segunda discusión principal (1.2) se formula de un modo más confuso aún: "Las clínicas privadas han causado la desigualdad en el cuidado de la salud provista para los ricos y para los pobres". ¿La calidad del cuidado en clínicas privadas es mayor o menor que en los hospitales? Parecería ser el caso de lo primero. De otro modo, sería extraño objetar el hecho de que las clínicas privadas están solamente disponibles para pacientes acomodados.

La tercera discusión principal (1.3), acerca de que la calidad de clínicas privadas no es tan buena como la de los hospitales, está en conflicto con lo que se sugiere en el argumento 1.2. La argumentación contiene así una *inconsistencia lógica*.

El argumento que sostiene el tercer tema principal, "debido al descuido y también a las muchas operaciones, la calidad del cuidado en las clínicas privadas se ha erosionado" (1.3.1), se formula demasiado fuertemente. Después de todo, no está claro en qué fundamentos se apoya el autor para concluir que la calidad de las clínicas privadas ha decaído. Y, estrictamente hablando, este argumento incluso no apoya el subpunto de vista 1.3. Si la calidad de las clínicas privadas era inicialmente más alta que la de los hospitales, entonces una caída en la calidad no significa automáticamente que la calidad del cuidado en las clínicas ahora sea más baja que en los hospitales. Una vez más, ésta es la falacia de la *ignoratio elenchi*.

El argumento 1.3.1.1, "el control de calidad en clínicas privadas es casi imposible", es otro ejemplo de argumentación no pertinente. Si el control de calidad no es posible, entonces no es posible juzgar la calidad del cuidado. La posibilidad de un cuidado escaso es de hecho mayor sin control de calidad, pero es injustificable concluir sin una evidencia adicional que la calidad del cuidado ha decaído, como se hace en 1.3.1. De manera similar, el hecho de que se realizan muchas cirugías no se apoya en el argumento del control de calidad.

Para apoyar el argumento de 1. 3.1.1. "el control de calidad en las clínicas privadas es casi imposible", el autor da otra discusión no pertinente, a saber, que la búsqueda de beneficio juega un papel demasiado importante en las clínicas privadas. Parecería que este argumento está simplemente mal ubicado en el texto. Aunque no dice nada acerca de la posibilidad de control de calidad, quizá podría emplearse para apoyar la conclusión que se realizan demasiadas cirugías (1.3.1.).

9.4. Reescribiendo el texto

El texto "Prohibición acerca del comercio de la salud" consta de muchas debilidades. Tiene una contradicción interna, utiliza argumentos no pertinentes y los argumentos pertinentes a menudo se formulan de un modo confuso o presentan aspectos críticos muy evidentes. De modo que hay aquí muchos aspectos para mejorar.

Al reescribir un texto, pueden realizarse varios tipos de operaciones. Ciertas partes del texto pueden ser directamente suprimidas. Ésa es a veces la mejor solución si estas partes son redundantes o si aparecen como insostenibles. Pueden agregarse ciertos elementos para hacer la argumentación más sólida o clara: agregar más información de fondo o ampliar un argumento a menudo resulta una buena solución. Algunas partes del texto pueden necesitar ser reformuladas, por ejemplo, debilitando un argumento formulado demasiado fuertemente o haciendo una formulación vaga o confusa más precisa. A veces ayuda poner las partes de la argumentación en un orden diferente, de modo que se haga más claro cómo se relacionan una con la otra.

Suprimir, añadir, reformular y reordenar puede mejorar la calidad del texto y puede hacerlo más fácil de entender. Esto puede demostrarse comparando la versión original "Prohibición acerca del comercio de la salud" con la revisión de él:

Versión revisada de "Prohibición acerca del comercio de la salud"

A. En años recientes las clínicas privadas han crecido considerablemente, por todas partes. Sólo en los últimos cinco años, más de mil nuevas clínicas se han abierto. La cuestión es determinar si esto es bueno.
B. En primer lugar, los hospitales están soportando mucho la competencia con las clínicas privadas. Dado que nuestra ley nacional de cuidado de la salud prohíbe a los pacientes permanecer más de veinticuatro horas en una clínica, las privadas han asumido el control sobre todo de las cirugías menores. Pero éstas son las operaciones más frecuentes. Debido a ello, el empleo en hospitales disminuye, y a pesar de la caída en los ingresos en los hospitales, éstos han tenido que invertir en los equipos costosos que se necesitan para las operaciones especializadas.
C. En segundo lugar, las clínicas privadas han rechazado cualquier forma de control de calidad. Las asociaciones médicas no formulan ninguna opinión al respecto y no existe la revisión de los pares. El riesgo del descuido es particularmente grande en estas clínicas: debido a su naturaleza comercial, tratan de ganar a partir del mayor número posible de operaciones. Esta preocupación por la cantidad puede darse a expensas de la calidad.
D. En tercer lugar, la llegada de clínicas privadas a la escena del cuidado de la salud trajo una indeseable discriminación basada en la renta.

Las clínicas privadas son accesibles casi exclusivamente para los pacientes privados de los grupos de mejores ingresos, porque las compañías de seguros no reembolsan los gastos de tratamiento en esas clínicas. La desigualdad creó así conflictos con el principio de que los servicios del cuidado de la salud deben estar igualmente disponibles para todos.

E. En mi opinión hay que hacer un alto en la comercialización del cuidado de la salud. Un mayor incremento en el número de clínicas privadas no resultará de interés ni para los hospitales ni para los pacientes.

Ahora podemos comparar las dos versiones, observando qué cambios se han realizado y por qué.

Párrafo A. El punto de vista "Las clínicas privadas deberían ser incorporadas a los hospitales existentes como socias" se sustituyó por "Un mayor incremento en el número de clínicas privadas no resultará de interés". Este punto de vista no aboga por ninguna decisión específica, de manera que ahora los argumentos en verdad apoyan el punto de vista.

Para evitar que el argumento de la competencia se debilite innecesariamente (párrafo B), la alusión a que las clínicas no son rentables se borró. La referencia a las clínicas para los clientes más ricos, junto con las dos oraciones siguientes, se ha quitado del párrafo. No sólo estos argumentos están confusamente formulados; además, no son necesarios, porque aparecen más adelante en el texto. Un resultado adicional de estos cambios es que la argumentación ahora comienza donde debería, en el párrafo B, con la frase "En primer lugar".

Todas estas omisiones han dejado al párrafo A bastante despojado. Sin embargo, al proporcionar más información de fondo, la introducción se consolida. El período referido se fija y se citan estadísticas sobre el crecimiento en el número de clínicas privadas durante ese lapso.

Párrafo B. En el segundo párrafo, los argumentos se reorganizaron. Originalmente, el argumento de que los hospitales han sufrido la competencia de las clínicas privadas estaba apoyado por una serie de argumentos de causa-efecto que estaban ordenados "del efecto hacia la causa". En la reescritura, el orden se dio vuelta: ahora los argumentos se presentan "de la causa hacia e efecto". Esto evita que el párrafo tenga un efecto deslucido; ahora el más importante de los efectos negativos para los hospitales está situado de modo prominente al final del párrafo.

Se han reformulado varias oraciones. La observación "las operaciones de menor importancia son las más frecuentes ahora" recibe más énfasis por la indicación en una oración separada. En el texto original, esta información se podría deducir sólo indirectamente de la declaración de que las cirugías importantes eran mucho menos frecuentes. Es importante acentuar que las clí-

nicas privadas han sobrellevado los procedimientos más frecuentes porque esto es lo que posibilita que el empleo en los hospitales haya caído. Otra revisión era quitar la sugerencia sobre que la competencia de las clínicas ha forzado a los hospitales a comprar un nuevo y costoso equipamiento especializado. En el texto revisado, el problema no es que los hospitales se han forzado a especializarse, sino que las inversiones requeridas han tenido que ser realizadas a pesar de que los ingresos caían.

Párrafo C. El nuevo tercer párrafo corresponde al cuarto en la vieja versión. Este cambio en el orden se explica bajo el párrafo D. Primero hay que mirar los cambios realizados allí. El texto original no da argumentos plausibles para la aserción de que la calidad del cuidado en clínicas privadas no es tan buena como en los hospitales. Por lo tanto, se la ha suprimido. En su lugar, el argumento de soporte sobre la falta de control de calidad se ha convertido en un argumento principal. Para acentuar la indeseabilidad de la falta de control de calidad, ahora se debate que el riesgo del descuido es particularmente importante en las clínicas privadas. Este argumento sustituye el otro pobremente sostenido de que la calidad del cuidado en clínicas privadas ha disminuido.

Reordenándolos, los diferentes argumentos adquirieron relaciones diferentes. El argumento acerca de las ganancias tenía un papel demasiado importante que ya no es empleado para sostener el argumento de que el control de calidad es casi imposible. Ahora se presenta formalmente como ayuda para el subpunto de vista que está en el interés de las clínicas realizar tantas operaciones como sea posible. Para este punto de vista, es relevante. El pasaje acerca de las "muchas operaciones" ha sido formulado menos fuertemente para hacerlo más fácil de defender.

El resultado de todos estos cambios es que "a causa de la falta de cuidado y de la gran cantidad de operaciones, la calidad se fue erosionando" se ha sustituido por "el riesgo del descuido es particularmente grande en las clínicas privadas: debido a su naturaleza comercial, tratan de ganar a partir del mayor número posible de operaciones. Esta preocupación por la cantidad puede darse a expensas de la calidad".

Párrafo D. El peligro de la inconsistencia lógica se redujo poniendo menos énfasis en el tercer párrafo acerca de la calidad más baja del cuidado en las clínicas. Sin embargo, parece imprudente acentuar demasiado que la introducción de las clínicas privadas en el cuidado de la salud ha dado lugar a la "discriminación basada en los ingresos". Después de todo, el párrafo C sostiene que el riesgo del descuido es mayor en este tipo de clínicas. Por lo tanto, parece prudente hacer más una cuestión de principio el argumento de la "discriminación". Esto se formula en la reescritura del párrafo D, donde se indica que el cuidado de la salud (la calidad) debe ser igualmente disponible para todos. El orden de los párrafos C y D se ha invertido para eliminar cualquier

sugerencia acerca de que la "discriminación basada en los ingresos" se relacione con una diferencia en la calidad del cuidado. El párrafo C ya aclaró que la calidad del cuidado en clínicas no está garantizada. La discriminación en cuidado de la salud se rechaza por principio, sin hacer caso de la cuestión de si el cuidado en clínicas privadas es mejor o peor que en los hospitales.

Párrafo E. Dado que la versión revisada tiene un punto de vista diferente, la repetición del punto de vista en el párrafo de cierre también tuvo que cambiarse. El argumento más importante para el punto de vista (por ejemplo, un mayor incremento en el número de clínicas privadas no resultará de interés ni para los hospitales ni para los pacientes) es aquí sintetizado brevemente.

Ejercicio

1. En el siguiente texto, indicar el tipo de diferencia de opinión, reconocer y representar esquemáticamente la estructura argumentativa, reescribir el texto modificando los argumentos empleados y reescribirlo luego adoptando la postura contraria a la del autor.

> *Carta de lectores. El juicio político a Aníbal Ibarra* (© *Clarín*, Buenos Aires, 25 de febrero de 2006)
> Creo que el "juicio político" que se le sigue a Aníbal Ibarra no tiene nada de "juicio" y muchísimo de "político". Su desarrollo muestra a gran parte de nuestra sociedad con un grado de inmadurez, insensatez y autoritarismo.
> El comportamiento de la Legislatura en su conjunto es inmoral, sin ningún tipo de representatividad política ni ética; funcional a las refinadas artes del capitalismo, que ha madurado herramientas para forzar avatares históricos sin necesidad de golpes de Estado.
> La sociedad no arriesga opinión frente al circo romano de "venganza sin justicia" que imponen los activistas de la desgracia. Los demandantes, más allá de lo que justifica su dolor, prefieren convertirse en activistas que exhiben lo aprendido de los mecanismos del poder fascista y autoritario que durante muchos años tuvimos que sufrir. En su reclamo, no han preferido seguir el ejemplo de las Madres y Abuelas de Plaza de Mayo y tantas organizaciones de derechos humanos que, buscando la justa reparación, no han retrocedido ni un escupitajo en el enarbolamiento de la dignidad.
> No estoy con Ibarra por ser el jefe de gobierno, no estoy con Ibarra porque crea que está libre de toda responsabilidad, estoy con él porque estoy harto de las situaciones injustas y de los capítulos horrorosos de nuestra historia. El juicio político que se le sigue es una inmerecida basura y creo que, a pesar del mucho bla-bla, los argentinos no nos estamos dando cuenta.
>
> Enrique Dacal, director teatral

CAPÍTULO 10

Argumentación oral

Un participante en una discusión argumentativa siempre debe tratar de anticipar la respuesta de la otra parte. Los participantes conjuntamente son responsables por cómo se desarrolla la discusión y por su calidad. Deben evitarse conflictos y acuerdos espurios; deberían responder claramente y en un modo relevante a los argumentos del otro, no deberían encarar varios argumentos al mismo tiempo, no deberían prolongar los casos innecesariamente y deberían asegurarse de que se llegue a una conclusión clara.

Al preparar un discurso argumentativo, debe brindarse especial atención a una introducción atractiva y a una conclusión clara. Es mejor dar el discurso refiriéndose a notas tomadas de una perspectiva analítica, sobriamente suplementadas por otros puntos. La presentación del discurso debe ser clara, atractiva y acorde con la ocasión y la audiencia. Los hablantes no deben tornar a la audiencia en contra dándole una presentación pesada o empleando un lenguaje aburrido.

10.1. Preparando un debate

En la vida diaria, a menudo la argumentación está más presente en la forma oral que en la escrita. La gente dedica mucho de su tiempo al debate; no sólo en debates formales u otras discusiones organizadas, sino también en charlas informales y en conversaciones cotidianas. A veces es difícil fijar la línea de división entre una conversación ordinaria y una argumentativa. Muchas conversaciones tienen elementos argumentativos y no argumentativos y, en la práctica, el discurso puede oscilar casi automáticamente de un tipo al otro. Para algunas personas ésta es una razón para quejarse:

> Antes de que lo sepa, cada conversación se vuelve un debate. La gente no puede aparecer meramente intercambiando experiencias, chistes, rumores, anécdotas y dejarlo todo allí como está. Siempre hay un "Sí, pero...", "Bueno, pienso que...", "Ésa puede ser su opinión pero..." o "No acuerdo...".

Al preparar una discusión, usualmente una persona no sabe con anticipación qué puntos adelantará la otra parte o cuál será exactamente la dirección de la discusión. Incluso de este modo, es mejor no concentrarse sólo en los puntos que se quieren presentar sino también reflexionar acerca de qué cosas se pueden esperar de la otra parte del debate. ¿Qué puntos se presentarán y cómo se responderá a los argumentos presentados? Una buena preparación permitirá ser flexible en las respuestas a la parte contraria.

La primera cuestión es estar bien preparado. Ello comprende estar completamente familiarizado con los tópicos que se van a discutir pesando los pros y los contras de las diferentes posiciones y decidiendo cuál es la postura que va a adoptarse. ¿Cuál es el punto de vista propio? ¿Cuáles son los argumentos principales? Las respuestas a estas preguntas deberían escribirse en una revisión analítica; esta revisión formará las bases de la defensa de la postura a sostener.

En segundo lugar, es útil anticipar qué posición probablemente va a tomar la otra parte y el fundamento del asunto en cuestión. ¿Cuál será posiblemente el punto de vista a adoptar? ¿Qué argumentos podría emplear? ¿Qué objeciones podrían plantearse frente a los argumentos? Si no se sabe qué hará la otra parte, es dificultoso adivinar, pero es conveniente pensar qué objeciones probablemente se hagan al punto de vista y a los argumentos.

Si no se espera una oposición fuerte al punto de vista, entonces puede emplearse mucho más tiempo en la preparación de la defensa para que sea lo más sólida posible. Del mismo modo que en la preparación de una presentación escrita, la revisión analítica puede ayudar a confrontar los argumentos propios y ver dónde se necesita mejorar. Se pueden imaginar las objeciones que pueden realizarse y cómo responder a ellas. Estas respuestas pueden apuntarse en la próxima revisión para considerar el argumento más relevante. A veces, más que esperar al oponente, uno presenta sólo la objeción y la registra:

> Por supuesto soy consciente de que... pero...
> Una posible desventaja a mi solución propuesta es que...
> Pero me parece que las ventajas se exceden un poco porque...

Si se espera que el punto de vista encuentre una férrea resistencia, entonces se dedicará un tiempo considerable en la anticipación de la posición del oponente y los argumentos que éste puede llegar a emplear. Si no se dispone de información acerca de qué postura se va a sostener, entonces se puede trabajar en la reflexión acerca de los argumentos que podrían sostener el punto de vista opuesto al de uno. Se puede realizar una revisión analítica de este aspecto, y entonces revisarla y pensar cómo puede responderse a cada uno de los argumentos. Puede decidirse la incorporación de algunas de estas respuestas en la presentación propia mientras que las otras pueden ser dejadas listas para emplearlas en el transcurso del debate.

Un resultado de la preparación será una revisión analítica que incluya no sólo el punto de vista propio y los argumentos correspondientes sino también las respuestas a las objeciones de la otra parte y, si fuera necesario, la reacción propia a los argumentos y los puntos de vista de la otra parte. Una versión estructurada de esta revisión analítica puede servir como base en la discusión.

10.2. Participando en una discusión

Está en el interés de los participantes que sinceramente quieren resolver una diferencia de opinión que el debate se desarrolle de modo eficiente. Con o sin la ayuda de un árbitro, los participantes juntos deciden cómo se procederá con el debate. La responsabilidad de ellos comienza con el empleo del lenguaje. Para prevenir incomprensiones, ambas partes deben expresar sus intenciones tan claramente como sea posible e interpretar los juicios del oponente del modo más exacto. Esto es particularmente importante en la etapa de la confrontación. Los desajustes en la comprensión en este nivel pueden constituir desacuerdos que sean meramente verbales y no auténticos desacuerdos. En tal situación, los participantes realmente sostienen la misma opinión pero hablan con propósitos cruzados porque definen el punto de vista de distintas maneras.

Un ejemplo de desacuerdo verbal se da si una parte propone rechazar el socialismo y la otra parte propone defenderlo, mientras que cada uno define el socialismo de modo diferente: uno lo identifica con el comunismo y el otro, con la socialdemocracia. En definitiva, ambos están de acuerdo en que el comunismo es malo y la socialdemocracia es buena. En un caso como éste se requiere de *precisión*. Esto significa que se deben considerar varias posibles interpretaciones de un enunciado y entonces elegir uno de ellos. En el siguiente intercambio, Miguel explica más precisamente qué quiere decir por *musical* cuando se vuelve más claro que el empleo de esa palabra ha conducido a un desacuerdo:

> Miguel: –Creo que Pedro es muy musical.
> Marta:.–¡Pero nunca lo escuché tocar una sola nota!
> Miguel: –Cuando digo que es "musical" no quiero decir que tiene talento para tocar un instrumento sino que siente la música y tiene muy buen oído.

Para asegurarse de que los hablantes se refieren a lo mismo, los participantes pueden decidir emplear *definiciones* para los términos más relevantes de la discusión. La definición acordada puede ser similar a aquella que se emplea en el lenguaje cotidiano o puede ser una forma no usual o un significado técnico. En este último caso, la definición elegida debe encajar con el propó-

sito del debate. No es admisible para una parte insistir en una definición determinada sólo porque hace más fácil de defender la postura de esa parte.

Hablando con fines distintos se llega no sólo a un desacuerdo espurio sino que también puede resultar en un acuerdo espurio, de manera que la discusión de la auténtica diferencia de opinión no se lleva a cabo. El autor del siguiente texto parece ser de la opinión de que las resoluciones espurias son la causa principal del fracaso de las discusiones:

> En los debates entre holandeses todos siempre acuerdan con algún otro. Nunca hay un auténtico debate... las discusiones entre holandeses, en pocas palabras, no son la solución de un problema sino que ése es el problema en sí mismo porque los debates que finalizan en acuerdos sin convicción son siempre sospechosos.

La auténtica discusión puede iniciarse sólo después de que se ha establecido que hay realmente una diferencia de opinión, cuáles son exactamente los puntos de desacuerdo y cuáles son las posturas que los participantes toman. Para asegurarse de que la discusión procede en una forma ordenada, los participantes deben observar un número importante de reglas, incluyendo las siguientes:

1) Cada acuerdo alcanzado en el debate debe ser relevante para el tema que se tiene entre manos en ese momento. No sirven las soluciones previas antes de que el problema se haya clarificado, ni tiene ningún interés que se presente la información esencial luego de que se hayan tomado ya las decisiones correspondientes. Los participantes sólo deben hablar si tienen algo para decir y, al mismo tiempo, no deben rehusar alcanzar un acuerdo relevante.
2) Es mejor evitar presentar muchos puntos al mismo tiempo. La discusión puede convertirse rápidamente en caótica. En lugar de presentar seis puntos, es mejor comenzar con uno o dos; los participantes deberían restringirse a un par de puntos importantes y no proponer temas o asuntos de detalle.
3) La función de cada contribución debe ser clara. ¿Por qué el hablante responde como lo hace? ¿Está tratando de plantear algo de manera correcta? ¿Está ofreciendo evidencia suplementaria o sólo una explicación? ¿Está presentando una solución alternativa?
4) Los participantes no deberían llevar adelante un debate con repeticiones innecesarias o pretendiendo volver a tratar puntos que ya han sido considerados.
5) La discusión debe arribar a una conclusión clara. Debe ser perfectamente evidente si la diferencia de opinión se ha resuelto y, si éste es el caso, cuál es la resolución. Las consecuencias de la resolución también deben ser cla-

ras. ¿Se deberían reportar los acuerdos a alguien? ¿Cuáles son los pasos siguientes?

10.3. Preparando el discurso argumentativo

A menudo, los discursos y las lecturas contienen partes argumentativas. De la misma forma que en la argumentación escrita, una presentación oral puede ser considerada argumentativa sólo si refleja una situación en la que dos partes tienen opiniones diferentes. Un discurso argumentativo sirve para ese propósito sólo si el punto de vista a ser defendido es controvertido y tiene suficiente interés para la audiencia a la que se dirige. Si es posible, los hablantes deberían tenerlo en cuenta de antemano. Deben formular sus puntos de vista lo más claramente que puedan. La perspectiva debe ser nítida: ¿la proposición comprende sólo a ciertos aspectos o personas o comprende a todos y todas las cosas? Deben evitarse etiquetas incuestionables del tipo "por naturaleza", ya que ello hace dificultoso refutar el punto de vista. Cualquiera de los términos que puedan ser interpretados erróneamente debería ser definido con precisión.

Al preparar sus discursos, los hablantes pueden encontrar beneficioso ordenar en una revisión analítica los argumentos que tratan de emplear. En lugar de esgrimir una serie de argumentos es mejor dedicarse a tratar sólo unos pocos, trabajar con ellos lo mejor que se pueda y sostenerlos convincentemente. La revisión analítica representa de modo sistemático el corazón del discurso.

Sin embargo, con frecuencia un discurso comprende más de una sola argumentación. Normalmente comienza con una introducción en la que el hablante trata de lograr la atención de la audiencia a la que quiere ganar, entonces provee la necesaria información de soporte y sólo después de que esto ocurre la argumentación misma comienza. El orador presenta argumentos para sostener su punto de vista y también puede tratar de encontrar algunas objeciones que pueden ser realizadas según el caso. Al finalizar cada presentación el hablante repite el punto de vista y tal vez sintetiza los argumentos más importantes.

La introducción debe ser lo suficientemente interesante para ganar la atención de la audiencia. Hay muchas formas de lograrlo. El orador puede relatar una experiencia personal, hacer una cita sorprendente o proponer una anécdota interesante. Puede referirse a un evento corriente o a un incidente histórico muy conocido. Lograr una cuestión concreta que la audiencia encuentre importante es también una buena forma de alcanzar a la audiencia involucrada. Por supuesto, necesita que haya una conexión clara entre la introducción y los argumentos que siguen.

Normalmente el punto de vista a ser defendido debería plantearse en la introducción. El orador explica de qué va a hablar y qué posición se adopta. Si

el hablante espera que el punto de vista se encuentre con una resistencia fuerte, entonces puede llegar a ser adecuado mencionar primero los argumentos y llevar a la audiencia paso a paso a la conclusión. Si es un discurso largo, puede ser útil arribar a la conclusión de la introducción con un breve bosquejo de lo que continuará. Esto da a los oyentes una buena idea de lo que está disponible para ellos.

Si el orador no sólo da argumentos para sostener su propio punto de vista sino que también da argumentos contra el punto de vista opuesto, entonces debe decidir en qué orden hacerlo. El orden más común es mostrar en primer lugar por qué el punto de vista contrario es insostenible y, entonces, dar argumentos para su propio punto de vista. Pero también es posible invertir el orden. Tan pronto como la argumentación no se vuelve confusa, es posible alternar partes de la defensa con partes del ataque. Cuando se defiende el punto de vista propio es recomendable dar los argumentos más sólidos y correctos al inicio o al final. Lo que aparece primero influye en la recepción del resto, y lo que llega al final será mejor recordado.

La conclusión del discurso deberá fijar los puntos más importantes de modo firme en las mentes de la audiencia. Ningún punto nuevo deberá plantearse en este momento ni un argumento completo debería repetirse. Es importante que la conclusión sea clara y atractiva. Un toque interesante es volver para atrás a la introducción creando la impresión de un todo bien redondeado.

En las situaciones en las que cada palabra cuenta o donde hay un empleo estricto del tiempo puede ser necesario escribir el discurso completo. Haciendo esto, el hablante debe recordar emplear un vocabulario que suene natural cuando tenga que hablar en voz alta y practicar leyendo con intensidad en voz alta. De modo ordinario, en lugar de escribir todo, es mejor escribir sólo los puntos principales de la alocución. Si los oradores eligen sus palabras en el momento de hablar, su discurso sonará más vivaz y natural.

Un orador con poca experiencia debe escribir toda la introducción y la conclusión, y debe colocar los principales argumentos en una revisión analítica. Las oraciones que señalan la transición de un pasaje al otro –por ejemplo, aquellas que anuncian un argumento o dan breves resúmenes– también deben ser escritas. Si no se lo hace, existe algún peligro de que el hilo del argumento se pierda al calor del debate de manera que la audiencia no le pueda seguir el tren del pensamiento al hablante.

10.4. Presentando un discurso argumentativo

Un discurso debe ser presentado con claridad de modo que el público pueda seguir con facilidad la secuencia de pensamiento del orador. La audiencia no debe aburrirse. Por ello el orador debe asegurarse de que el discurso es agradable de ser escuchado.

La pieza oratoria debe ser adecuada a ambos: a la ocasión y a la audiencia. Si el público es lego, no es bueno dar explicaciones técnicas o emplear vocabulario técnico, mientras que para una audiencia de especialistas en un campo determinado, esto es lo que se requiere. Con relación al estilo del discurso, una ocasión seria, como un caso en la corte o una sesión parlamentaria, requiere una construcción más formal de lo que sería necesario para un ámbito más familiar.

En general, es mejor no hablar demasiado formalmente. Un discurso debe ser realizado de modo normal pero con estilo correcto. Deben evitarse palabras y frases que habitualmente se emplean en la lengua escrita. Esto es particularmente cierto con palabras que explícitamente se refieren a los textos escritos, como *el punto anteriormente mencionado* o en la *sección precedentemente dicha*.

Si el discurso es escrito de antemano en forma completa, hay un gran riesgo de que suene agobiante. Para aligerar la impresión de que se está pronunciando en voz alta un discurso escrito los siguientes puntos pueden servir como guía:

1) Hacer oraciones breves.
2) Formularlas de un modo conciso.
3) Reemplazar las palabras complicadas con otras más comunes.
4) Variar la estructura de la oración (simple, compleja) y el tipo de oración (declarativa, interrogativa).
5) Emplear indicadores de argumentación y de puntos de vista *(porque, por lo tanto, primeramente, además)* y conjunciones *(pero, y)*.
6) Hacer un uso limitado de la voz pasiva (en lugar de "en este discurso un determinado número de ejemplos serán dados..." utilizar "en este discurso voy a dar un número de ejemplos").
7) Ilustrar ideas abstractas o generalizaciones con ejemplos concretos.
8) Dirigirse de tiempo en tiempo al público directamente ("Ahora ustedes se preguntarán...").
9) Indicar con claridad pero de un modo natural cuando se va a citar a alguien (no anunciándolo "Aquí sigue una cita" sino por ejemplo "Como X una vez señaló").
10) Dar claras señales cuando uno expone su propio argumento y repetir los puntos importantes.

Aun una buena alocución puede arruinarse por una presentación desmañada. A menudo el factor tiempo es problemático. Si el discurso dura de más, el orador se ve obligado a acelerar en la última parte. Tales dificultades pueden prevenirse practicando de antemano el discurso y el tiempo de duración. Otras claves para una buena presentación son las siguientes:

1) No anunciar más de lo que se va a hacer.
2) No repetir que hay mucho más para decir sobre un punto determinado pero que no se dispone de tiempo suficiente para decir todo.
3) Evitar dar una introducción a la introducción: "Antes de comenzar mi exposición, primero quiero...".
4) Evitar dar la impresión de que uno no está bien preparado o que es indiferente al tema que se trata. No decir: "Por aquí, esta noche, mientras venía, tuve algunos pensamientos que querría compartir con ustedes...".
5) No ser muy crítico ni muy condescendiente con la audiencia. No explicar las cosas que todos ya saben. No decir: "Para todos aquellos que no sepan lo que es la homeopatía, les explicaré..." o "Por supuesto, si estás fuera del país no tienes posibilidad de seguir estos desarrollos...".
6) No ser modesto por demás ni excusarse de manera innecesaria. No decir: "Desafortunadamente no sé mucho acerca de este tema, pero..." o "Sé que no es importante, pero...".
7) No posponer la conclusión. Evitar decir: "En conclusión..." o "La conclusión a alcanzar aquí es...", a menos que efectivamente se haya alcanzado.
8) En lugar de finalizar el discurso de modo abrupto, asegurarse de que se ha identificado con claridad la conclusión. No ubicarse en la posición de finalizar diciendo "Bueno, esto es todo" o "Creo que me detendré aquí".

Ejercicios

1. Los siguientes son los párrafos iniciales de una alocución. Imaginar una introducción que atraiga la atención de la audiencia.

> Emplear animales vivos como objetos de investigaciones médicas es altamente condenable por dos motivos: primero, porque viola injustamente los derechos de los animales, y segundo, porque impone injustamente a criaturas con sentimientos un sufrimiento evitable. Ninguno de estos argumentos es consistente. El primero cuenta con un error en la comprensión de los derechos; el segundo, con un error en el cálculo de las consecuencias. Ambos merecen ser desechados en definitiva.
> ¿Por qué los animales no tienen derechos? Un derecho, entendido con propiedad, es un resultado, o un resultado potencial, que una parte puede ejercer contra otra. El objetivo contra el cual tal resultado puede referirse puede ser una persona sola, un grupo, una comunidad o, quizá, toda la humanidad. La cantidad de derechos también varía enormemente; la devolución de los préstamos, la no discriminación de los empleadores, la no interferencia por parte del Estado y así sucesivamente. Para comprender cada derecho de manera completamente genuina, debemos saber quién sostiene un derecho, contra quién se enfrenta y qué es un derecho.

2. Preparar un discurso argumentativo de siete minutos, comenzando por una revisión analítica. Utilizar el siguiente formato:

a. Introducir el tema (o problema) que se va a discutir.
b. Explicar por qué este tema es interesante y/o importante.
c. Fijar la posición que se va a defender.
d. Debatir las otras posturas.
e. Presentar los argumentos a favor de la posición propia.
f. Tratar los contraargumentos.
g. Sintetizar el caso.
h. Finalizar con una conclusión.

Revisión de las reglas para una discusión crítica y las falacias

Reglas para una discusión crítica

REGLA 1. REGLA DE LA LIBERTAD

Las partes no deben impedirse unas a otras el presentar puntos de vista o el ponerlos en duda.

REGLA 2. REGLA DE LA CARGA DE LA PRUEBA

Una parte que presenta un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le solicita hacerlo.

REGLA 3. REGLA DEL PUNTO DE VISTA

El ataque de una parte en contra de un punto de vista debe referirse al punto de vista que realmente ha sido presentado por la otra parte.

REGLA 4. REGLA DE LA RELEVANCIA

Una parte sólo puede defender su punto de vista presentando una argumentación que esté relacionada con ese punto de vista.

REGLA 5. REGLA DE LA PREMISA IMPLÍCITA

Una parte no puede presentar algo falsamente como si fuera una premisa dejada implícita por la otra parte, ni puede negar una premisa que él mismo ha dejado implícita.

REGLA 6. REGLA DEL PUNTO DE PARTIDA

Una parte no puede presentar falsamente una premisa como si fuera un punto de partida aceptado, ni puede negar una premisa que representa un punto de vista aceptado.

REGLA 7. REGLA DEL ESQUEMA ARGUMENTATIVO

Una parte no puede considerar que un punto de vista ha sido defendido concluyentemente si la defensa no se ha llevado a cabo por medio de un esquema argumentativo apropiado que se haya aplicado correctamente.

REGLA 8. REGLA DE LA VALIDEZ

En su argumentación, las partes sólo pueden usar argumentos que sean lógicamente válidos o que sean susceptibles de ser validados explicitando una o más premisas implícitas.

REGLA 9. REGLA DEL CIERRE

Una defensa fallida de un punto de vista debe tener como resultado que la parte que lo presentó se retracte de él y una defensa exitosa de un punto de vista debe tener como resultado el que la otra parte se retracte de sus dudas sobre el punto de vista.

REGLA 10. REGLA DE USO

Las partes no deben usar formulaciones que resulten insuficientemente claras o confusamente ambiguas y deben interpretar las formulaciones de la parte contraria tan cuidadosa y tan exactamente como les sea posible.

Falacias

Violaciones de la regla 1 (regla de la libertad) por el protagonista o el antagonista en la etapa de confrontación

1. PONIENDO LÍMITES A LOS PUNTOS DE VISTA O A LAS DUDAS:

- Falacia de declarar los puntos de vista como sacrosantos.
- Falacia de declarar los puntos de vista como tabúes.

2. RESTRINGIENDO LA LIBERTAD DE ACCIÓN DE LA OTRA PARTE:

* Poniendo bajo presión a la otra parte.
- Falacia del garrote *(= argumentum ad baculum).*
- Falacia de apelación a la piedad *(= argumentum ad misericordiam).*
* Hacer un ataque personal contra el oponente *(= argumentum ad hominem).*
- Falacia de la descripción de la otra parte como estúpido, malo, poco confiable, etc. (ataque personal directo/variante "abusiva").
- Falacia de lanzar una sombra de sospechas acerca de las motivacio-

nes de la otra parte (ataque personal indirecto/variante "circunstancial").
- Falacia de señalar una contradicción en las palabras o en las acciones de la otra parte (variación del *tu quoque*).

Violaciones de la regla 2 (regla de la carga de la prueba) por el protagonista, en la etapa de apertura

1. CAMBIANDO LA CARGA DE LA PRUEBA HACIA LA OTRA PARTE:

* En una diferencia de opinión no mixta, en lugar de defender su propio punto de vista, el protagonista fuerza al antagonista a mostrar que el punto de vista del protagonista es incorrecto.
- Falacia de la inversión de la carga de la prueba.
* En una diferencia de opinión mixta una de las partes no trata de defender su punto de vista sino que fuerza a la otra parte a defender su punto de vista.
- Falacia de la inversión de la carga de la prueba.

2. ESCAPAR DE LA CARGA DE LA PRUEBA:

* Presentando el punto de vista como evidente en sí mismo.
- Falacia de evadir la carga de la prueba.
* Dando una garantía personal de la corrección del punto de vista.
- Falacia de evadir la carga de la prueba.
* Inmunizando el punto de vista contra la crítica.
- Falacia de evadir la carga de la prueba.

Violaciones de la regla 3 (regla del punto de vista) por el protagonista o el antagonista, en todas las etapas de la discusión

1. ATRIBUIRLE A LA OTRA PARTE UN PUNTO DE VISTA FICTICIO:

* Presentando enfáticamente el punto de vista opuesto.
- Falacia del espantapájaros.
* Refiriéndose a las visiones del grupo al cual el oponente pertenece.
- Falacia del espantapájaros.
* Creando un oponente ficticio.
- Falacia del espantapájaros.

2. DISTORSIONANDO EL PUNTO DE VISTA DE LA OTRA PARTE:

* Sacando enunciados fuera de contexto.
- Falacia del espantapájaros.
* Simplificando excesivamente o exagerando.
- Falacia del espantapájaros.

Violaciones de la regla 4 (regla de la relevancia) por el protagonista, en la etapa de argumentación

1. La argumentación no tiene relación con el punto de vista que está en discusión:

- Falacia de la argumentación irrelevante *(= ignoratio elenchi).*

2. El punto de vista se defiende por medios diferentes de la argumentación:

* No argumentación.
- Falacia de manipulación de los sentimientos de la audiencia (falacia patética).
- Falacia de ostentación de las cualidades propias (falacia ética/abuso de autoridad).

Violaciones de la regla 5 (regla de la premisa implícita) por el protagonista o por el antagonista, en la etapa de argumentación

1. Añadiendo una premisa implícita que va más allá de lo que está garantizado:

- Falacia de agrandamiento de una premisa implícita.

2. Rechazando la aceptación del compromiso de una premisa implícita implicada por la defensa de uno.

- Falacia de la negación de una premisa implícita.

Violaciones de la regla 6 (regla del punto de partida) por el protagonista o el antagonista en la etapa de la argumentación

1. Mezclando puntos de partida por parte del protagonista negando falsamente que algo es un punto de partida aceptado:

- Falacia de la negación falsa de un punto de partida aceptado.

2. Mezclando puntos de partida del antagonista falsamente presentando algo como un punto de partida aceptado:

- Falacia del empleo falso en el uso injusto de presuposiciones en la construcción de aserciones.
- Falacia del hacer un uso falso de las presuposiciones en la formulación de preguntas (= falacia de las preguntas múltiples).
- Falacia del uso de un argumento que sostiene lo mismo que el punto

de vista (= falacia del razonamiento circular/*petitio principii*/pregunta mendicante).

Violaciones de la regla 7 (regla del esquema argumentativo) por el protagonista en la etapa de argumentación

1. EMPLEO DE UN ESQUEMA ARGUMENTATIVO INAPROPIADO:

- Falacia populista (relación sintomática) *(= argumentum ad populum).*
- Falacia de los hechos confusos con juicios de valor (relación causal) *(= argumentum ad consequentiam).*

2. APLICANDO UN ESQUEMA ARGUMENTATIVO INCORRECTO:

- Falacia de la autoridad (relación sintomática) *(= argumentum ad verecundiam).*
- Falacia de la generalización apresurada (relación sintomática) *(= secundum quid).*
- Falacia de la falsa analogía (relación de analogía).
- Falacia de *post hoc ergo propter hoc* (relación causal).
- Falacia de la pendiente resbaladiza (relación causal).

Violación de la regla 8 (regla de la validez) por el protagonista en la etapa de argumentación

1. RAZONAMIENTOS QUE TRATAN UNA CONDICIÓN NECESARIA COMO CONDICIÓN SUFICIENTE:

- Falacia de la negación del antecedente.
- Falacia de la afirmación del consecuente.

2. RAZONAMIENTOS QUE CONFUNDEN LAS PROPIEDADES DE LAS PARTES Y DEL TODO:

- Falacia de la división.
- Falacia de la composición.

Violaciones de la regla 9 (regla de clausura) por el protagonista o el antagonista en la etapa de clausura

1. CAMBIOS EN LA CONCLUSIÓN POR PARTE DEL PROTAGONISTA:

- Falacia que rechaza retractarse de un punto de vista que no fue exitosamente defendido.
- Falacia que concluye que un punto de vista es verdadero porque ha sido defendido exitosamente.

2. CAMBIOS EN LA CONCLUSIÓN DEL ANTAGONISTA:

- Falacia que rechaza el retiro de la crítica de un punto de vista que fue exitosamente defendido.
- Falacia que concluye que un punto de vista es verdadero porque lo opuesto no fue exitosamente defendido *(= argumentum ad ignorantiam).*

Violaciones de la regla 10 (regla de uso) por el protagonista y el antagonista, en todas las etapas de discusión

1. EMPLEO INCORRECTO DE LA FALTA DE CLARIDAD:

- Falacia de falta de claridad (implicitación, indefinición, falta de familiaridad, vaguedad).

2. EMPLEO INCORRECTO DE LA AMBIGÜEDAD:

- Falacia de ambigüedad.

Referencias bibliográficas generales

Estudios generales sobre argumentación

VAN EEMEREN, F.H. (ed.), *Crucial Concepts in Argumentation Theory*, Amsterdam University Press, 2001.

VAN EEMEREN, F.H., R. GROOTENDORST, A.F. SNOECK HENKEMANS, J.A. BLAIR, R.H. JOHNSON, E.C.W. KRABBE, Ch. PLANTIN, D.N. WALTON, Ch.A. WILLARD, J. WOODS y D. ZAREFSKY, *Fundamentals of Argumentation: Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates, 1996.

Teoría pragmadialéctica de la argumentación

VAN EEMEREN, F.H. y R. GROOTENDORST, *Speech Acts in Argumentative Discussions. A Theoretical Model for the Analisis of Discussions Directed Towards Solving Conflicts of Opinion*, Dordrecht-Berlín, Foris-De Gruyter, 1948.

VAN EEMEREN, F.H. y R. GROOTENDORST, *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates, 1992 (hay versión en español: *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmadialéctica*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 2002, traducción de Celso López y Ana María Vicuña).

VAN EEMEREN, F.H., R. GROOTENDORST, S. JACKSON y S. JACOBS (1993), *Reconstructing Argumentative Discourse*, Tuscaloosa-Londres, The University of Alabama Press, 1993.

VAN EEMEREN, F.H. y R. GROOTENDORST (eds.), *Studies in Pragma-Dialectics*, Amsterdam, Sic Sat, 1994.

Introducción a la lógica formal

KAEN, H., *Logic and Philosophy: A Modern Introduction*, Belmont, Wadworth, 2ª ed. 1987.

Teoría de los actos de habla y reglas de comunicación

GRICE, P., *Studies in the Way of Words*, Cambridge, Harvard University Press.
SEARLE, J.R. (1969), *Speech Acts. An Essay in he Philosophy of Lnaguage*, Cambridge University Press.
– (1979), *Expresión and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*, Cambridge University Press.

Bibliografía general sobre argumentación*

Estudios de carácter general sobre argumentación

ARISTÓTELES, *El arte de la retórica*, Buenos Aires, Eudeba, 2005, traducción y notas de E. Ignacio Granero.

BENOIT, William L., Dale HAMPLE y Pamela J. BENOIT (eds.), *Readings in Argumentation*, Berlín-Nueva York, Foris Publications, 1992.

BEUCHOT, Mauricio y Edgar GONZÁLEZ RUIZ, *Ensayos sobre teoría de la argumentación*, Universidad de Guanajuato, 1993.

BRETON, Philippe, *L'argumentation dans la communication*, París, La Découverte, 2003.

CICERÓN, *La invención retórica*, Madrid, Gredos, 1997.

JOHNSON, Ralph, *The Rise of Informal Logic*, Newport News, Vale Press, 1996.

Langue française, Nº 112, *L'Argumentation en dialogues*, diciembre de 1996.

Langue française, Nº 50, *Argumentation et énonciation*, mayo de 1981.

MARAFIOTI, Roberto, *Los patrones de la argumentación*, Buenos Aires, Biblos, 2003.

–, Bertha ZAMUDIO y Alfredo RUBIONE, *Temas de argumentación*, Buenos Aires, Biblos, 1997.

MEYER, Michel, *Lógica, lenguaje y argumentación*, Buenos Aires, Hachette, 1989.

MOESCHLER, Jacques, *Argumentation et conversation. Éléments pour une analyse pragmatique du discours*, París, Hatier-Crédif, 1985.

NEYER, Michel, *Histoire de la Rhétorique, des Grecs à nos jours*, París, Librairie Générale Française, 1999.

OLÉRON, Pierre, *L'argumentation*, París, Presses Universitaires de France, 1983.

PEREDA, Carlos, *Vértigos argumentales*, Barcelona-México, Anthropos-UAM-Iztapalapa, 1994.

PERELMAN, Chaïm y Lucie OLBRECHTS-TYTECA, *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*, Madrid, Gredos, 1994.

PERELMAN, Chaïm, *El imperio retórico. Retórica y argumentación*, Bogotá, Norma, 1997.

PLANTIN, Christian, *Essais sur l'argumentation*, París, Kimé, 1990.

Pratiques, Nº 56, *Les types de textes*, diciembre de 1987.

Pratiques, Nº 58, *Les discours explicatifs*, junio de 1988.

SCHOPENHAUER, Arthur, *El arte de tener razón expuesto en treinta y ocho estratagemas* (1864), Madrid, EDAF, 1997, 3ª ed.

* Bibliografía seleccionada por Roberto Marafioti.

TOULMIN, Stephen, *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, 1958.
VAN EEMEREN, Franz H., Rob GROOTENDORST y Francisca SNOECK HENKEMANS (eds.), *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Background and Contemporary Developments*, Hillsdale, Lawrence Erlbaum Associates, 1996.
VIGNAUX, Georges, *La argumentación. Ensayo de una lógica discursiva*, Buenos Aires, Hachette, 1988.
VIVES, Luis, *El arte retórica. De ratione dicendi* (ed. de Emilio Hidalgo), Barcelona, Anthropos, 1998.
WALTON, Douglas N., *Informal Logic. A Handbook for Critical Argumentation*, Cambridge University Press, 1989.

La perspectiva lógica sobre la argumentación

ARISTÓTELES, *Analíticos Primeros, Analíticos Segundos*, en *Tratados de lógica (Órganon)*, vol. II, Madrid, Gredos, 1988 (traducción de M. Candel).
GARCÍA TREVIJANO, Carmen, *El arte de la lógica*, Madrid, Tecnos, 1999, 2ª ed.
TYMOCZKO, Tom y Jim HENLE, *Razón, dulce razón. Una guía de campo de la lógica moderna*, Barcelona, Ariel, 2002.

La perspectiva dialéctica o lógico-informal sobre la argumentación

ARISTÓTELES, *Tópicos*, en *Tratados de lógica (Órganon)*, vol. I, Madrid, Gredos, 1982 (trad. de M. Candel).
VAZ FERREIRA, Carlos, *Lógica viva*, Buenos Aires, Losada, 1945.

Otras perspectivas

Lingüística

ANSCOMBRE, Jean-Claude y Oswald DUCROT, *La argumentación en la lengua*, Madrid, Gredos, 1994.
CASALMIGLIA, Helena y Ana TUSÓN, *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*, Barcelona, Ariel, 1999.
DUCROT, Oswald, *El decir y lo dicho*, Buenos Aires, Edicial, 1994.

Filosofía

HABERMAS, Jürgen, *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid, Taurus, 1987.

Sobre falacias

ARISTÓTELES, *Sobre las refutaciones sofísticas*, en *Tratados de lógica*, vol I, ob. cit.
ATIENZA, Manuel, *La guerra de las falacias*, Alicante, Librería Compás, 1999.
HAMBLIN, C.L., *Fallacies*, *Newport News*, Vale Press, 1986.
WALTON, D.N., *A Pragmatic Theory of Fallacy*, Tuscaloosa, University of Alabama Press, 1996.

WOODS, John y D.N. WALTON, *Fallacies. Selected papers 1972-1982*, Dordrecht-Providence, Foris Publications, 1989.

Argumentación especializada

Argumentación científica

LOCKE, David, *La ciencia como escritura*, Madrid, Cátedra, 1997.

Argumentación jurídica

ALCHOURRÓN, Carlos y Eugenio BULYGIN, *Introducción a la metodología de las ciencias jurídicas y sociales*, Buenos Aires, Astrea, 1993.
ALEXY, Robert, *Teoría de la argumentación jurídica*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1993.

Argumentación filosófica

AA.VV., *Argumentación y filosofía*, México, Universidad Autónoma de México-Iztapalapa, 1994.
RYLE, Gilbert, "Argumentos filosóficos", en A.J. Ayer (comp.), *El positivismo lógico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

Argumentación y persuasión en los medios de comunicación

ARMAÑANZAS, Emy y Javier DÍAZ NOCI, *Periodismo y argumentación*, Bilbao, Universidad del País Vasco, 1996.
REARDON, Kathleen K., *La persuasión en comunicación*, Barcelona, Paidós, 1991.
SANTAMARÍA, Luisa y Marta J. CASALS, *La opinión periodística. Argumentos y géneros para la persuasión*, Madrid, Fragua, 2000.

Propuestas y estudios

GOVIER, Trudy, *A Practical Study of Argument*, Belmont, Wadsworth, 1992, 3ª ed.
GROOTENDORST, R., F.H. VAN EEMEREN, Scott JACOBS y Sally JACKSON, *Reconstructing Argumentative Discourse*, University of Alabama Press, 2002.
WALTON, D.N. y Erik C.W. KRABBE, *Commitment in Dialogue*, Albany, State University of New York Press, 1995.

Ensayos y estudios

AA.VV., *Retórica hoy*, Madrid, Verbum, 1998.
BELLENGER, Lionel, *La persuasión*, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
LABORDA, Xavier, *De retórica. La comunicación persuasiva*, Barcelona, Barcanova, 1993.
MONSALVE, Alfonso, *Teoría de la argumentación*, Medellín, Editorial de la Universidad de Antioquia, 1992.